DESTACAMOS OTROS LIBROS DE ESTA EDITORIAL

La Estructura de la Magia I, por Richard Bandler y John Grinder
La Estructura de la Magia II, por Richard Bandler y John Grinder
Corazón de la Mente, por Connirae y Steve Andreas
Use su Cabeza para Variar, Richard Bandler
Lenguaje, Enfermedad y Pensamiento, por Francisco Huneeus
Fritz Perls, Aquí y Ahora, por Jack Gaines
Fundamentos de la Gestalt, por Joel Latner
La Vieja y Novísima Gestalt, por Claudio Naranjo
Dentro y Fuera del Tarro de la Basura, por Fritz Perls
El Enfoque Gestáltico y Testimonios de Terapia, por Fritz Perls
Sueños y Existencia, por Fritz Perls
Ventanas a Nuestros Niños, por Violet Oaklander
No Empujes el Río, por Barry Stevens
El Darse Cuenta, por John Stevens
Esto es Gestalt, Compilación de John Stevens
Los Diálogos del Cuerpo, por Adriana Schnake
Aquí, Ahora y lo que Viene, por Taylor Stoehr
Proceso y Diálogo en Psicoterapia Gestáltica, por Gary M. Yontef
Contacto y Relación en Psicoterapia, por Jean Marie Rabine

ISBN 84-89333-23-8

m

de SAPOS a PRINCIPES

John Grinder Richard Bandler

Programación Neurolingüística

PROLOGO DE JOHN O. STEVENS

TRADUCCION DE FRANCISCO HUNEEUS

CUATRO VIENTOS EDITORIAL

r l

El objetivo de Editorial Cuatro Vientos es la publicación de ideas y medios que la persona pueda usar en forma independiente, con el único fin de llegar a ser más verdadera, de alcanzar el crecimiento como ser humano y de desarrollar sus relaciones y su comunicación con los demás.

INDICE

Prólogo 9

Introducción 13

Capítulo I
Experiencia sensorial 15

Capítulo II
Cambio de historia personal y organización 91

Capítulo III
Descubriendo nuevos caminos 151

Capítulo IV
Esquema del reencuadre 175

PROLOGO

Desde que fui estudiante graduado con Abe Maslow, hace más de veinte años, he estado interesado en la educación, las terapias, las experiencias de crecimiento y otros métodos de cambio personal. Diez años más tarde me encontré a Fritz Perls y me sumí en su terapia guestáltica, porque me pareció ser más eficaz que otros métodos. De hecho, todos los métodos funcionan para *algunas* personas y para *algunos* problemas. La mayoría de los métodos proclaman, sí, más de lo que de hecho pueden brindar, y la mayoría de las teorías tienen poca relación con los métodos que describen.

Cuando recién conocí la Programación Neuro Lingüística (PNL) me fasciné y, además, estuve *muy* escéptico. Yo he sido intensamente condicionado a creer que el cambio necesariamente es algo lento y, por lo general, difícil y doloroso. Aún me cuesta aceptar que generalmente puedo curar una fobia u otro tipo de problema arraigado durante largo tiempo en forma indolora y en menos de una hora, incluso cuando lo he hecho repetidamente y he visto resultados que perduran en el tiempo. Todo lo escrito en este libro es explícito y puede ser verificado rápidamente en su propia experiencia. No hay malabarismo y no se le pedirá a ustedes el que adopten nuevas creencias; lo único que se les pedirá es que suspendan sus propias creencias por el tiempo suficiente como para probar los conceptos y los procedimientos de la PNL, mediante su propia experiencia sensorial. Eso no tomará mucho tiempo; la mayoría de las afirmaciones y pautas descritas en este libro pueden ser probadas en unos pocos

minutos o en unas pocas horas. Si son escépticos, como yo lo fui, le deben a su escepticismo por lo menos el comprobar las cosas y descubrir si las afirmaciones un tanto descabelladas que aparecen en este libro son válidas o no.

La PNL es un modelo explícito y poderoso de la experiencia humana y de la comunicación. Utilizando los principios de la PNL es posible describir *cualquier* actividad humana de un modo detallado que permite hacer muchos cambios profundos y duraderos en forma rápida y fácil.

Unos pocos ejemplos de las cosas que podrán aprender son:

1) curar algunas fobias y otras respuestas desagradables en menos de una hora.
2) ayudar a niños y adultos con "dificultades de aprendizaje" (problemas de ortografía y de lectura, etc.) a superar estas limitaciones, muchas veces en menos de una hora.
3) eliminar hábitos indeseados –fumar, beber, comer demasiado, insomnio, etc.– en unas pocas sesiones.
4) producir cambios en las interacciones de parejas, familias y organizaciones, de modo que funcionen de manera más satisfactoria y productiva.
5) curar muchos problemas físicos –no únicamente aquéllos reconocidos como sicosomáticos, sino también algunos que no lo son–, también en unas pocas sesiones.

Estas son pretensiones bastante ambiciosas, y los practicantes experimentados pueden fundamentarlas con resultados sólidos y visibles. La PNL en su estado presente puede hacer muchas cosas, pero no puede hacer todo.

> "...Si lo que hemos demostrado es algo que a ustedes les gustaría pode hacer, podrían entonces tomarse el tiempo para aprenderlo. Hay muchas cosas que no podemos hacer, si pueden programarse a sí mismos para cosas que serán útiles para ustedes y aprenderlas en lugar de tratar de descubrir dónde están las fallas de lo que estamos presentando, ustedes descubrirán en realidad dónde fallan, eso se lo garantizamos. Si lo usan congruentemente encontrarán muchas ocasiones donde no funciona. Y si no funciona, les sugiero que hagan otra cosa".

La PNL tiene más o menos cuatro años de edad y muchas de sus pautas más útiles han sido creadas en los últimos dos años.

> "Aún no hemos ni siquiera comenzado a elaborar sobre todas las posibilidades de este material. Y lo decimos muy en serio. Lo que estamos haciendo ahora no es más que la investigación de cómo usar esta información. Hemos sido incapaces de agotar la variedad de modos cómo podemos juntar este material y utilizarlo. Y no sabemos de limitaciones sobre maneras en que se pueda utilizar esta información. Durante este seminario hemos mencionado y demostrado varias docenas de modos en que pueden ser usadas. Es la estructura de la experiencia. Punto. Cuando es utilizada sistemáticamente, constituye una estrategia plena para obtener cualquier ganancia conductual".

De hecho la PNL puede hacer *mucho* más que las clases de trabajo terapéutico descritos arriba. Los mismos principios pueden ser utilizados para estudiar, de una manera especial, a personas de talento excepcional, para determinar la estructura de ese talento. Esa estructura, entonces, puede ser rápidamente enseñada a otra persona para darle el fundamento de esa misma habilidad. Este tipo de intervención da por resultado un cambio *generativo,* donde las personas aprenden a generar nuevos talentos y conductas para sí mismos y para otros. Los resultados colaterales de cualquier cambio generativo de este tipo, es que muchas de las conductas problemáticas, que de otra manera habían sido blanco de cambios remediales, sencillamente desaparecen.

En cierto sentido, nada de lo que puede lograr la PNL es nuevo: siempre han existido "las remisiones espontáneas", "las curas milagrosas" y otros cambios súbitos e insólitos en las conductas de las personas, y siempre ha habido personas que de alguna manera aprendieron a usar sus capacidades de modos excepcionales.

Lo que sí es nuevo en la PNL es su capacidad de analizar sistemáticamente aquellas personas excepcionales y sus experiencias, de tal modo que éstas pueden ponerse a disposición de otros. Las ordeñadoras de Inglaterra se hicieron inmunes a la viruela mucho antes que Jenner descubriera la vacuna y la inmunización; ahora, la viruela que antes mataba cada año a cientos de miles de personas, ha sido eliminada de la experiencia humana. Del mismo modo, la PNL puede eliminar muchas de las dificultades y de los escollos para vivir que ahora experimentamos. Y puede hacer del aprendizaje y de los cambios conductuales algo fácil, más productivo y más excitante. Estamos en el umbral de un salto cuántico en la experiencia y la capacidad humana.

Hay una vieja historia de un fabricante de calderas que fue contratado para arreglar un enorme sistema de calderas de un buque a vapor que estaba funcionando mal. Luego de escuchar de boca del ingeniero la descripción de los problemas y hacer una pocas preguntas, se dirigió a la caldera. Durante algunos minutos observó todas esas cañerías enroscadas, escuchó su golpeteo y el

silbido del vapor que se escapaba y palpó algunas cañerías con su mano. Luego, mientras tarareaba suavemente una canción, introdujo la mano en el bolsillo y sacó un pequeño martillo, con el cual golpeó una válvula una vez. Inmediatamente el sistema entero empezó a trabajar perfectamente y el calderero se fue a su casa. Cuando el dueño del barco recibió una factura por mil dólares se quejó ante el calderero de que había estado en la sala de máquinas únicamente 15 minutos y le pidió entonces que le diera una factura detallada. Esto es lo que el calderero le envió:

Por golpear con el martillo	US$ 0,50
Por saber dónde golpear	US$ 999,50
TOTAL	US$ 1.000,00

Lo nuevo en PNL es saber exactamente qué hacer y cómo hacerlo. Este es un libro excitante en un momento excitante.

John O. Stevens

INTRODUCCION

UN DESAFIO AL LECTOR

En las novelas de misterio, el lector tiene el derecho a esperar ciertas pistas, descripciones fragmentarias de eventos anteriores. Cuando se juntan estos fragmentos, dan suficiente representación al lector cuidadoso para reconstruir los eventos anteriores, incluso al punto de entender las acciones específicas y las motivaciones de las personas involucradas, o al menos para lograr un nivel de comprensión de lo que el autor ofrecerá como conclusión de la novela. El lector más informal sencillamente se entretiene y llega a una comprensión más personal, la cual puede ser o no consciente. El autor de tales novelas tiene la obligación de dar suficientes fragmentos para que la reconstrucción sea posible, si bien, no obvia.

Este libro también es el relato escrito de una especie de historia de misterio. Sin embargo, difiere del misterio tradicional en varios aspectos. Este es el relato escrito de una historia que fue contada. Y la habilidad para contar historias es diferente que la habilidad para escribirlas. Aquel que cuenta historias tiene la obligación de usar la retroalimentación de aquel que escucha o mira, para determinar cuántas pistas puede ofrecer. La clase de retroalimentación que toma en consideración es de dos tipos: 1) verbal, una retroalimentación consciente, deliberada, aquellas señales que el auditor se da cuenta, está consciente que está ofreciendo al que está contando la historia, y 2) claves no verbales, espontáneas, inconscientes: la mirada, la sorpresa, la

memoria trabajosa, aquellos signos que el que escucha le ofrece, sin percatarse, al que cuenta la historia. Una habilidad importante en el arte de contar historias es utilizar la retroalimentación inconsciente para obtener suficientes pistas de que los procesos inconscientes del auditor han llegado a la solución antes de que éste, conscientemente, se de cuenta de ello. De tal arte surge la anhelada experiencia de sorpresa y deleite. El descubrimiento de que sabemos mucho más de lo que creemos saber.

Nos deleitamos en crear ese tipo de experiencia en nuestros seminarios,y mientras el relato que sigue puede haber contenido suficientes pistas para los participantes en los seminarios, únicamente el lector más astuto tendrá éxito en reconstruir plenamente los acontecimientos que lo precedieron. Como afirmamos explícitamente en este libro, el componente verbal es la parte menos interesante y menos influyente en la comunicación. Sin embargo, es el único tipo de pista ofrecida al lector aquí.

La unidad básica de análisis de la comunicación, cara a cara, es el circuito de retroalimentación. Por ejemplo, si se les da la tarea de describir una interacción entre un gato y un perro, podrán hacer anotaciones como: "el gato escupe... el perro muestra los dientes... el gato arquea su espalda... el perro ladra... el gato...". Tan importante como las acciones particulares descritas es la *secuencia* en que ocurren y, en alguna medida, cualquier conducta del gato se hace comprensible únicamente en el contexto de la conducta del perro. Si por alguna razón sus observaciones estuvieran restringidas únicamente al gato, estarían ante el desafío de reconstruir aquello con lo que estaba interactuando el gato. La conducta del gato es mucho más difícil de entender y apreciar aisladamente.

Quisiéramos reasegurarle al lector que los non-sequiturs (sic) –las tangentes sorprendentes–, los cambios no anunciados en contenido, el estado de ánimo, o la dirección que descubrirán en este libro, tienen una lógica obligada dentro de su propio contexto original. Si estas secuencias peculiares de comunicación fueran restauradas a su contexto original, rápidamente surgiría esa lógica; por lo tanto, el desafío es: ¿Es el lector lo suficientemente astuto como para reconstruir ese contexto, o sencillamente vamos a disfrutar del intercambio y llegar a una provechosa comprensión, inconsciente de una naturaleza más personal?

John Grinder
Richard Bandler

CAPITULO 1

EXPERIENCIA SENSORIAL

Son varias las formas importantes en que lo que nosotros hacemos difiere radicalmente de lo que otros hacen en talleres de comunicación y en sicoterapia. Cuando comenzamos en este campo, observábamos cómo gente brillante hacía cosas interesantes, y luego daban varias metáforas particulares que ellos llamaban "teorizar". Contaban historias acerca de millones de hoyos o acerca de tuberías: que hay que entender que la gente es únicamente un círculo de cañerías y tubos que salen en todas direcciones, o que la persona es como la cebolla, que tiene varias capas, etc. La mayoría de las metáforas no eran muy útiles para ayudar a las personas a aprender específicamente qué es lo que hacen y cómo lo hacen.

Algunas personas hacen laboratorios vivenciales, donde podrán observar y escuchar a una persona que es relativamente competente, en casi todo, o al menos en parte del oficio llamado "comunicación profesional". Mediante su conducta les van a demostrar que son bastante hábiles para hacer algunas cosas. Si tienen suerte y si mantienen alerta su aparato sensorial, van a aprender a hacer algunas de las cosas que ellos hacen. También hay un grupo de personas que son los teóricos. Ellos les contarán cuáles son sus *creencias* acerca de la verdadera naturaleza de los seres humanos y cómo *debiera* ser una persona completamente "transparente, ajustada, genuina, auténtica", etc. Pero no les muestra cómo hacer algo.

Casi todo el conocimiento en el campo de la sicología está organizado de modo que se combina lo que denominamos

"modelar" –lo que tradicionalmente ha sido denominado "teorizar"–, lo que nosotros consideramos *teología.* La descripción de lo que las personas hacen se ha mezclado con las descripciones de lo que la realidad "es". Cuando mezclan teorías con experiencias, el resultado es una sicoteología. Lo que se ha desarrollado en sicología son diferentes sistemas con influyentes apóstoles trabajando a partir de estas distintas orientaciones.

Otra cosa extraña acerca de la sicología, es que hay un enorme grupo de personas que se llaman "investigadores" y que no se asocian con la gente que está en la práctica clínica. De alguna manera el campo de la sicología se dividió de tal modo que los investigadores ya no le dan información ni responden a los clínicos. Eso no es así en el campo de la medicina. En medicina la gente que hace investigaciones trata de encontrar cosas que ayudarán a la práctica de la medicina, y los practicantes de la medicina, a su vez, responden a los investigadores haciéndoles saber aquello de lo cual necesitan saber más.

Otra cuestión acerca de los terapeutas, es que vienen a la terapia con un conjunto de pautas inconscientes que hace altamente probable su fracaso. Cuando los terapeutas empiezan a hacer terapia, buscan lo malo por una vía orientada al *contenido.* Quieren saber cuál es el problema, de modo que puedan ayudar a las personas a encontrar una solución. Esto es verdad, sea que hayan sido entrenados abierta o encubiertamente en instituciones académicas, o en salas llenas de cojines en el piso.

Esto es verdad, incluso para aquellos que se consideran a sí mismos "orientados hacia el proceso". Hay una vocecita, por ahí dentro de su mente, que continuamente les dice: "el proceso, busque el proceso". Ellos dirán entonces: "bueno, yo soy un terapeuta orientado hacia el proceso, trabajo con *el* proceso". De alguna manera el proceso ya se ha convertido en un acontecimiento, una *cosa* en sí misma y por sí misma.

Hay aún otra paradoja en el campo. La gran mayoría de los terapeutas cree que el modo de ser un buen terapeuta es hacer todo intuitivamente. Lo que equivale a dejar que la mente lo haga por uno. No lo describen de esa manera, porque no les gusta la palabra "inconsciente", pero, básicamente, hacen lo que hacen sin saber cómo lo hacen. Lo hacen "por pura tincada" o "corazonada" y que es otra manera de decir "mente inconsciente". Yo creo que, el ser capaz de hacer cosas inconscientemente es útil, es un buen modo de hacer las cosas. El mismo grupo de personas, sin embargo, dice que el objetivo último de la terapia es que las personas lleguen a un entendimiento consciente, a un insight o introspección de sus propios problemas. De modo que los terapeutas son un grupo de personas que hacen lo que hacen sin saber cómo funcionan, y al mismo tiempo creen que el modo de

llegar a alguna parte en la vida es saber conscientemente cómo funcionan las cosas.

Cuando por primera vez me interesé en el modelaje con personas en el campo de la sicoterapia, cada vez que los veía hacer una maniobra les preguntaba cuál era el resultado hacia el cual estaban trabajando. Como cuando alcanzaban y tocaban a una persona de una manera determinada, o cuando cambiaban su tono de voz en determinado momento. Su respuesta era "no tengo idea"; yo contestaba, entonces, "bueno ¿está interesado en explorar y descubrir conmigo cuál fue el resultado? ", y me respondía: "definitivamente, no". Declaraban que si hacían cosas específicas para obtener resultados específicos, eso equivaldría a hacer algo malo denominado "manipular".

Nosotros nos llamamos a nosotros mismos modeladores. Esencialmente lo que hacemos es prestar muy poca atención a lo que las personas *dicen* que hacen, y mucha atención a lo que las personas *hacen,* construyendo luego un modelo de lo que hacen. No somos sicólogos, ni tampoco somos teólogos, ni teóricos. No tenemos ninguna idea acerca de la naturaleza "real" de las cosas y no estamos particularmente interesados en lo que es "verdadero". La función de modelar es llegar a una descripción que sea *útil*, de modo que si les mencionamos algo que ustedes ya saben a partir de algún trabajo científico, o de la estadística y que, como nosotros lo describimos, les parece impreciso, recuerden que aquí les estamos ofreciendo un nivel diferente de experiencia, no les estamos ofreciendo algo que es *verdadero,* únicamente cosas que son *útiles.*

Sabemos que nuestro modelaje ha sido útil cuando podemos obtener sistemáticamente en una persona el mismo resultado conductual que la persona que hemos estado modelando. Y una prueba, incluso más poderosa, es cuando podemos enseñarle a otra persona a conseguir los mismos resultados de modo sistemático.

Cuando ingresé al campo de la comunicación, asistí a una conferencia donde había 650 personas en un auditorio. Un hombre muy famoso se levantó y dijo lo siguiente: "Lo que todos ustedes tienen que entender acerca de la terapia y acerca de comunicación, es que el primer paso esencial es contactar al ser humano con que se están comunicando, como persona". Bueno, eso me pareció bastante obvio; sin embargo, todos en el auditorio respondieron: "Sí, claro, tomar contacto, todos sabemos acerca de eso". Después siguió hablando otras seis horas y en ningún momento mencionó cómo se toma contacto. En ningún momento se refirió a una sola cosa específica que alguien pudiera *hacer,* que de alguna manera le permitiera tener la experiencia de

comprender mejor a esa persona, o al menos darle a esa persona la ilusión de que era entendida y comprendida.

Luego fui a algo llamado "Escuchar Activo" (Active Listening). En el escuchar activo uno repite con sus propias frases todo lo que se dice, lo que equivale a decir que uno distorsiona todo lo que dicen.

Luego empezamos a prestarle atención a lo que hacen unas personas muy distintas entre sí, pero que son verdaderos "magos" terapéuticos. Cuando se observa y escucha cómo Virginia Satir o Milton Erickson hacen terapia, *en apariencia* no podrían ser más distintos. Por lo menos yo no podría haber descubierto un modo de aparentar ser más distintos.

También las personas que han trabajado con el uno o con el otro, relatan que las experiencias de estar con uno o con el otro son profundamente distintas. Sin embargo, si uno examina su conducta y las pautas claves esenciales y la secuencia de lo que hacen, son bastante semejantes. Las pautas que usan para lograr de una manera relativamente dramática lo que son capaces de conseguir, como nosotros lo entendemos, son muy semejantes. Lo que consiguen es lo mismo. Es su presentación lo que las hace diferentes.

Lo mismo se puede decir de Fritz Perls. Posiblemente no era tan sofisticado como la Satir y Erickson en el número de configuraciones que utilizaba. Pero cuando estaba operando, en lo que yo considero una forma poderosa y efectiva, utilizaba las mismas secuencias de configuraciones. Típicamente Fritz no andaba en busca de resultados específicos. Si alguien se le acercaba diciendo "Tengo una parálisis histérica en la pierna izquierda", él no iba tras de eso directamente. A veces se concentraba en eso y otras veces no. Tanto Milton como Virginia tienen la tendencia de irse a los resultados específicos; algo que yo respeto.

Cuando quise aprender terapia, fui a un taller de un mes de duración. Una situación donde a uno se le encierra en una especie de isla y está expuesto todos los días al mismo tipo de experiencias, en el entendido que de alguna manera uno las recogerá. El conductor del taller tenía gran experiencia y podía *hacer* cosas que ninguno de nosotros podía hacer, pero cuando *hablaba* de las cosas que hacía, la gente no podía aprender a hacerlas. Ya sea intuitivamente o lo que nosotros denominamos inconscientemente, si bien su conducta era sistemática, él no entendía conscientemente *cómo* es que era sistemática. Esto en cierto sentido es un halago a su flexibilidad y a su capacidad para discernir aquello que funciona.

Por ejemplo, ustedes saben muy poco acerca de cómo son capaces de generar el lenguaje. De alguna manera a medida que hablan son capaces de crear piezas de sintaxis realmente complejas. Yo sé que no están haciendo decisiones conscientes, no es que se diga "bueno, voy a hablar y primero voy a colocar un sustantivo en la frase, luego voy a introducir un adjetivo, un verbo, y tal vez un pequeño adverbio al final, así, para matizarla un poco". Ustedes hablan un lenguaje que tiene una gramática y una sintaxis, reglas que son tan matemáticas y explícitas como cualquier cálculo. Hay un grupo de personas denominadas lingüistas transformacionales, que han logrado captar muchos dólares de impuestos y espacio académico para su investigación y finalmente ingeniárselas sobre cuáles son esas reglas. No han descubierto nada acerca de qué hacer con ellas, pero no se preocupan de eso. No están interesados en el mundo real, y habiendo vivido en él a veces puedo entender por qué.

Cuando se trata de lenguaje, todos tenemos los mismos circuitos. Los humanos tienen más o menos las mismas intuiciones acerca de los mismos tipos de fenómenos, en muchos idiomas diferentes. Si digo, por ejemplo: "mira entender tal vez tú idea esa puedes", van a tener una intuición diferente que si digo: "mira, tal vez tú puedas entender esa idea", a pesar de que las palabras fueron las mismas. Hay una parte de ustedes, a un nivel inconsciente, que les dice que una de esas frases está bien formada, del mismo modo que la otra no lo está. Nuestra tarea como modeladores es hacer una tarea semejante para otras cosas que son aún más prácticas. Nuestra tarea es descubrir qué es lo que los terapeutas eficaces hacen intuitivamente o inconscientemente y enunciar algunas reglas que pueden ser *enseñadas* a otras personas.

Ahora bien, lo que típicamente ocurre cuando van a un seminario, es que el coordinador dirá algo como: "en realidad, lo único que necesitan hacer para conseguir lo que yo hago, como gran comunicador que soy, es prestarle atención a sus tripas", y eso es cierto, si es que ocurre que tienen las mismas cosas en las tripas que tiene el coordinador. Mi sospecha, es que posiblemente no sea así, incluso pueden tenerla en un nivel inconsciente, pero creo que si quieren tener las mismas intuiciones que Erickson, Satir o Perls, tendrán que pasar por un período de entrenamiento para *aprender* a tener intuiciones semejantes. Una vez que se han sometido a un período de entrenamiento consciente, pueden tener intuiciones terapéuticas que son tan inconscientes y sistemáticas como lo son sus intuiciones acerca del lenguaje.

Si ustedes observan y escuchan cómo trabaja Virginia Satir, se verán confrontados con un cúmulo abrumador de información el modo como ella se mueve, los cambios en su tono de voz, el

modo como toca a las personas, a quién se dirige, cuáles claves sensoriales está usando para orientarse, etc. En realidad es una tarea difícil intentar seguirle la pista a todas las cosas que está utilizando como claves, las respuestas que ella tiene a esas claves y las respuestas que ella suscita en otros.

Ahora bien, nosotros no sabemos *realmente* lo que hace Virginia Satir con las familias. Sin embargo, podemos describir su conducta de tal modo que podemos ir donde cualquiera de ustedes y decirles: "mira, toma esto, haz esas cosas en esta secuencia, practícalo hasta que se convierta en una parte sistemática de tu conducta inconsciente y podrás terminar siendo capaz de hacer contestar las mismas respuestas que suscita Virginia". Nosotros no corroboramos la precisión de la descripción a que hemos llegado, o cómo calza con los datos neurológicos o estadísticos acerca de lo que está transcurriendo. Lo único que hacemos para entender si acaso nuestra descripción de un modelo es adecuado para lo que estamos haciendo, es ver si funciona o no: ¿Es capaz Ud. de exhibir efectivamente en su conducta las mismas pautas que Virginia exhibe en las suyas y obtener los mismos resultados? Vamos a estar haciendo afirmaciones aquí que puede que no tengan ninguna relación con la "verdad" de lo que "realmente está ocurriendo". *Sabemos,* sin embargo, que el modelo que hemos construido de su conducta ha sido efectivo. Luego de ser expuestos a esto y ensayar las pautas y descripciones que hemos ofrecido, la conducta de las personas cambia de tal forma que los hace efectivos de la misma manera que lo hace en Virginia. Sin embargo, el estilo de cada persona es único y peculiar. Aun cuando aprendan a hablar en francés se van a expresar a su propio modo.

Pueden utilizar su conciencia para decidir conseguir cierta destreza que piensan sería útil en el contexto de su trabajo personal y profesional. Mediante el uso de nuestros modelos pueden practicar tales destrezas y habilidades. Una vez que los hayan practicado conscientemente durante un tiempo, podrán permitir que esa habilidad o destreza funcione inconscientemente. Todos tuvieron que practicar las destrezas involucradas en conducir un automóvil, ahora pueden conducir largos tramos y no estar conscientes para nada de ello, a menos que surja una situación peculiar que precise de su atención.

Una de las cosas sistemáticas que Erickson y Satir y muchos otros terapeutas efectivos hacen, es percatarse inconscientemente de cómo piensa la persona a la que están hablando y utilizar esta información de muchos modos diferentes. Por ejemplo, si yo fuera un cliente de Virginia, podría decir:

"¡Puchas, Virginia! Ud. sabe, ¿ah?, las cosas han estado bastante pesadas ahora, justo ahora mi mujer fue atropellada... fue atropellada por un caracol... Ud. sabe, tengo cuatro hijos y dos de ellos son delincuentes y tal vez hay algo que hice mal para que salieran así, pero no puedo agarrar lo que es".

No sé si acaso alguna vez han tenido oportunidad de observar a Virginia Satir trabajando, funciona muy, pero muy bien. Lo que hace es muy mágico a pesar de que yo creo que la magia tiene una estructura y está a disposición de todos. Una de las cosas que ella haría sería unirse con este cliente en su modelo del mundo, respondiendo de esta forma:

"Yo entiendo que Ud. siente que tiene cierto peso sobre sí, y que este tipo de sentimientos y sensaciones han estado en su cuerpo, y no es precisamente lo que quiere para usted como ser humano; espera otro tipo de cosas".

No importa realmente lo que diga, en tanto use el mismo tipo de palabras y configuraciones tonales que el cliente. Si el mismo cliente fuera a ir donde otro terapeuta, el diálogo podría ser así:

"Bueno, usted sabe que las cosas en mi vida son bastante pesadas, doctor Bandler, como que hay algo que no puedo captar".

"Sí, eso lo puedo ver, señor Grinder".

"Siento como que hubiera hecho algo malo con mis hijos y no sé lo que es. Y pensé que tal vez usted podría ayudarme a captarlo".

"Claro, si veo lo que está hablando. Veamos, enfoquémoslo en una dimensión particular. Trate de darme su perspectiva particular. Cuénteme cómo es que ve su situación en este momento".

"Bueno, usted sabe, estoy como que no puedo captar la realidad, las cosas se me escapan".

"Sí, eso lo puedo ver; lo que es importante para mí, por muy colorida que sea su descripción, es que veamos ojo a ojo a lo largo de todo el camino que tenemos que recorrer juntos".

"Estoy tratando de decirle que mi vida tiene una serie de asperezas y estoy tratando de encontrar un camino".

"De todas maneras, desde su descripción se ve todo malo, los colores no son en absoluto agradables".

Mientras ustedes están ahí sentados riéndose, esta exageración es un pálido reflejo de lo que hemos visto en la "vida real". Invertimos mucho tiempo yendo a clínicas de salud mental y

observando el trabajo de comunicadores profesionales. Es muy deprimente. Y lo que hemos notado, es que muchos terapeutas hacen un mal acompañamiento, del modo que acabamos de demostrar.

Nosotros venimos de California y todo el mundo allá está manejado por las firmas electrónicas. Hay una cantidad de gente que se llaman "ingenieros" y los ingenieros típicamente en un cierto momento de su vida tienen que ir a terapia, es una regla, no sé por qué, pero generalmente cuando llegan dicen algo parecido a:

> "Bueno, durante largo tiempo yo podía ver que iba ascendiendo y estaba logrando éxito, y, súbitamente, cuando empezaba a llegar a la cima, miraba alrededor de mi vida y mi vida se veía vacía. ¿Puede ver usted lo que eso puede significar para un hombre de mi edad?."
> "Bueno, estoy empezando a agarrar la esencia de los tipos de sensaciones que usted tiene y quiere cambiar".
> "Un momento, porque lo que yo quiero es tratar de mostrarle a usted mi perspectiva de todo el asunto, y usted sabe".
> "Yo siento que esto es muy importante".
> "Yo sé que mucha gente tiene muchos problemas, pero lo que quiero hacer es realmente darle una idea clara de lo que veo que constituye el problema, de modo que usted pueda mostrarme, así como imagen por imagen, lo que necesito saber para encontrar mi camino y salirme de esta dificultad, porque francamente me estoy deprimiendo, por esto ¿puede ver cómo sería? ".
> "Siento que esto es muy importante, Ud. ha traído aquí asuntos que yo siento que realmente tenemos que encarar, y es únicamente asunto de seleccionar dónde vamos a agarrar la manija y empezar a trabajar sobre esto de una manera cómoda y poderosa".
> "Lo que realmente me gustaría saber es su punto de vista".
> "Bueno, yo no quiero que Ud. evite ninguna de estas sensaciones, siga adelante y permita que fluyan, y sáquele la cresta a la imagen que tiene de usted mismo ahí".
> "Yo..., yo no veo que esto nos esté conduciendo a algo productivo". "Yo siento que hemos dado con un punto áspero en la relación, ¿está dispuesto a hablar de sus resistencias? ".

¿Pudieron notar alguna pauta en estos diálogos? Nosotros observamos que había terapeutas que hacían esto durante 2 ó 3 sesiones y nos dimos cuenta que la Satir lo hacía de la otra manera: Ella comienza *acompañando al cliente* en su modelo del

mundo. Si encuentran algo que puedan hacer y que no funciona, entonces lo hacen *de nuevo*. F. Skinner tenía un grupo de alumnos que había hecho mucha investigación con ratas y laberintos, y alguien le preguntó un día: "¿Cuál es la verdadera diferencia entre una rata y un ser humano? ". Ahora bien, los conductistas que no son notables como observadores, decidieron que tenían que hacer un experimento para descubrir la diferencia. Construyeron un enorme laberinto a escala humana. Tomaron, característicamente, un grupo control de ratas y les enseñaron a pasar por laberintos en busca de queso, y tomaron a los humanos y les enseñaron a pasar por el laberinto grande en busca de billetes de 5 dólares. No notaron ninguna diferencia muy significativa, había pequeñas variaciones en los datos y al nivel de 95% de probabilidad descubrieron algunas diferencias significativas en el número de ensayo de criterio o algo por el estilo. Los humanos eran capaces de aprender a conocer el laberinto un tanto mejor, un tanto más rápido que las ratas.

Pero la parte interesante de la estadística surgió cuando hicieron la parte de la extinción. Quitaron los billetes de 5 dólares y el queso, y luego de un cierto número de ensayo, las ratas dejaron de pasar por el laberinto...; sin embargo, los humanos jamás se detuvieron... ¡aún están ahí! ... ¡incluso irrumpen en el laboratorio en las noches!

Uno de los procedimientos operativos de la mayoría de las disciplinas que permite que un campo crezca y siga desarrollándose a gran velocidad, es que si *lo que Ud. hace no funciona, entonces haga otra cosa.* Si Ud. es un ingeniero y tiene un cohete listo y aprieta un botón y no se eleva, entonces usted altera su conducta para descubrir qué es lo que necesita hacer para efectuar los cambios necesarios para que el cohete despegue.

Sin embargo, en el campo de la sicoterapia, si uno se encuentra en una situación donde el cohete no se levanta, tiene un nombre especial: se denomina "un cliente que se resiste". Uno toma el dato de lo que uno hace que no funciona y entonces culpa de eso al cliente, esto le alivia a usted de la responsabilidad de tener que cambiar su conducta, o tal vez si usted es un poco más humanista, podrá "compartir la culpa del fracaso", o decir, "aún no estaba listo".

Otro problema es que el campo de la sicoterapia continuamente está desarrollando las mismas cosas una y otra vez. Lo que Fritz hacía y lo que Virginia hace, ya había sido hecho antes. Los conceptos utilizados en el análisis transaccional (AT), por ejemplo "redecisión", aparecen en trabajos de Freud. Lo interesante es que en sicoterapia el conocimiento no se transfiere.

Cuando los humanos aprendieron a escribir y a leer y a comunicarse unos con otros, ese conocimiento empezó a acelerar

el ritmo del desarrollo. Si nosotros enseñamos electrónica a alguien, lo entrenamos en todas las cosas que ya han sido descubiertas, de modo que ellos puedan partir de ahí y descubrir cosas nuevas.

Lo que ocurre en sicoterapia, sin embargo, es que en lugar de eso mandamos a la gente a la escuela y no es sólo que tenga que aprender a hacer terapia, sino que no hay *un modo* para aprender a hacer terapia. Así que lo que se hace es que se les provee de clientes, y denominamos lo que ellos hacen "consulta", de modo que ellos puedan practicar privadamente.

En lingüística hay una distinción que se llama nominalización. La nominalización es cuando uno toma un proceso y lo describe como si fuera un acontecimiento o una cosa. De esta forma uno confunde totalmente aquellos que viven cerca de uno, incluso a uno mismo, a menos que uno esté continuamente recordándose que es una representación, en lugar de una experiencia. Y esto puede tener usos positivos. Si ocurre que usted está en el Gobierno, puede hablar de nominalizaciones, tales como "seguridad nacional", y puede conseguir que la gente se preocupe con estas palabras. Nuestro Presidente acaba de ir a Egipto y cambió la palabra "imperativo" por la palabra "deseable" y de golpe fuimos nuevamente amigos de Egipto. Lo único que hizo fue cambiar una palabra. Esa es magia de palabras.

La palabra "resistencia" también es una nominalización. Es describir lo que es un proceso como si fuera una cosa, sin hablar acerca de *cómo funciona.* El terapeuta interesado, auténtico, del último diálogo, describiría al cliente como insensible, tan fuera de contacto con sus sentimientos, que no se podía comunicar efectivamente con él. Ese cliente era realmente resistente.

El cliente saldría en busca de otro terapeuta, porque el terapeuta necesitaba de anteojos. No tenía ninguna perspectiva en absoluto, no podía ver ojo con ojo con él.

Y desde luego que ambos tenían razón.

Ahora, ¿hay alguien aquí en la sala que aún no haya identificado la pauta de aquello de que estamos hablando? Porque en realidad fue el punto de partida para nosotros.

Mujer: ¡Ah! , en el último diálogo el cliente estaba usando palabras visuales como "mira, ves, muestra, foco, perspectiva", y el terapeuta estaba utilizando palabras sensoriales como "agarra, manija, sensación, suave, áspero".

Correcto, y también hay algunas personas que utilizan palabras fundamentalmente auditivas: "yo escucho lo que estás diciendo", "eso me suena", "yo puedo resonar con eso", etc. Lo que hemos descubierto es que gente distinta, en realidad, piensa distinto, y que estas diferencias corresponden a las modalidades principales de los sentidos: visión, audición y lo que nosotros

llamamos kinestesia (sensación cutánea, muscular, visceral, emocional).

Cuando hacen el contacto inicial con una persona, ella probablemente va a estar pensando en uno de estos tres sistemas representacionales fundamentales. Internamente estará generando imágenes visuales o teniendo ciertas sensaciones kinestésicas o hablándose a sí misma o escuchándose a sí misma. Uno de los modos que uno tiene para darse cuenta de esto, es escuchando los diversos tipos de palabras procesos (los predicados, verbos, adverbios y adjetivos) que la persona utiliza para describir su experiencia. Si le prestan atención a esa información, podrán ajustar su propia conducta para obtener la respuesta que quieran. Si quieren tener un buen contacto, pueden utilizar el mismo tipo de predicados que la otra persona está utilizando. Si quieren alienar a otras personas, pueden deliberadamente no calzar los predicados como hicimos nosotros en el diálogo anterior entre el cliente y el terapeuta.

Ahora voy a hablar un poco de cómo funciona el lenguaje. Si yo lo miro a usted y le pregunto "¿Está cómodo? ". Usted puede generar una respuesta. La presuposición para que usted pueda responder congruentemente a mi pregunta es que entienda las palabras que estoy hablando, ¿usted sabe, por ejemplo, *cómo* es que entiende la palabra cómodo?

Mujer: Físicamente.

Usted lo entiende físicamente, usted siente algún cambio en su cuerpo que es distintivo. Este cambio en su estado de sensación es distinto de "aterrada". Esa es una respuesta diferente.

Ella siente un cambio en su cuerpo como un modo de entender el significado de la palabra "cómoda". ¿Alguna otra persona se percató de cómo es que la entienden? Alguno de ustedes verán imágenes visuales de sí mismos en una posición cómoda: tendido en una hamaca o tendido al sol. Y algunos pocos podrán, incluso, escuchar sonidos que asocian al estar cómodos: el murmullo de un arroyo, o el ruido del viento soplando a través de los pinos.

Para que ustedes puedan entender lo que les estoy diciendo, tienen que tomar las palabras –que no son más que rótulos arbitrarios para partes de su historia personal– y acceder al significado, vale decir, algún conjunto de sensaciones o algún conjunto de sonidos, que *son* el significado para ustedes de la palabra "cómodo". Esa es una noción muy simple de cómo funciona el lenguaje y a este proceso nosotros lo denominamos *búsqueda transderivacional.* Las palabras son gatillos que tienden a traer a su conciencia ciertas partes de su experiencia, y no otras.

Por ejemplo, los esquimales tienen setenta palabras para describir la nieve, ahora, ¿significa esto que la gente que crece en una tribu llamada esquimal tiene un aparato sensorial distinto al nuestro? No. A mi modo de entender el lenguaje es la sabiduría acumulada de un grupo de personas. De una cantidad potencialmente infinita de experiencia sensorial, el lenguaje escoge aquellas cosas que son repetitivas en la experiencia de las personas que están desarrollando un lenguaje y que han encontrado útil de tener en la conciencia. No es sorprendente, entonces, que los esquimales tengan unas setenta palabras para la nieve, en relación a donde ellos viven y al tipo de tareas que tienen que realizar. Para ellos, la sobrevivencia es un asunto estrechamente relacionado con la nieve y, por lo tanto, tienen que hacer distinciones muy finas. Los esquiadores también tienen diferentes palabras para diferentes tipos de nieve.

Como dice Aldous Huxley en su libro "Las Puertas de la Percepción", cuando uno aprende un idioma, uno hereda la sabiduría de las personas que existieron antes que uno. En este mismo sentido uno también es una víctima de ese conjunto infinito de experiencias que pudo haber tenido. A algunas experiencias se les da nombre, se etiquetan con palabras y, por lo tanto, son enfatizadas y llaman la atención. Igualmente válida y posiblemente más dramática y útil es la existencia de experiencias a nivel sensorial que no tienen rótulo o etiqueta y que típicamente no entran en la conciencia.

Pero siempre hay cierto desfase entre la representación primaria y secundaria. Hay una diferencia entre la experiencia y los modos cómo uno se representa la experiencia a sí mismo. Uno de los modos menos inmediatos de representarse la experiencia es mediante el uso de las palabras. Si yo le digo a usted "esta mesa en particular, que está aquí, tiene un vaso de agua encima que está parcialmente lleno", le he ofrecido una secuencia de palabras, de símbolos arbitrarios. Podemos estar de acuerdo o en desacuerdo, ambos, acerca de la afirmación, porque estoy llamando directamente a su experiencia sensorial.

Si yo uso palabras que no tienen referencias sensoriales directas, el único modo que pueden entenderlas –a menos que tengan algún programa que exija una descripción basada en la sensación– es que usted encuentre la contrapartida en su experiencia pasada.

Su experiencia se va a sobreponer a la mía al grado que compartimos una cultura y cierto tipo de historia. Las palabras tienen que ser relativizadas al modelo del mundo de la persona a la cual uno le está hablando. La palabra "contacto" para el habitante de un ghetto y "contacto" para una persona blanca de clase media y "contacto" para un miembro de las 100 familias

importantes de este país, son fenómenos *muy pero muy* rentes. Existe la muy difundida ilusión de que las personas se enden cuando pueden repetir las mismas palabras, pero dado las palabras necesariamente accesan experiencias internas rentes, siempre va a existir una diferencia en el significado.

Hay, entonces, cierto desfase entre la palabra y la experien- y también un desfase entre *mi* experiencia, correspondiente a palabra, y *su* experiencia, correspondiente a la misma abra. Yo creo que es extremadamente útil para ustedes portarse de modo que sus clientes tengan la ilusión de que al nos ustedes entienden lo que están diciendo verbalmente. Eso que les prevengo de no creerse ustedes mismos la ilusión.

Probablemente muchos de ustedes tienen intuiciones inmeatas acerca de sus clientes cuando los ven por primera vez. ede haber un tipo de clientes que al entrar a la consulta, cluso antes de que hable, ustedes lo miran y *saben* que va a ser n cliente realmente difícil. Va a ser un proyecto tedioso y de argo alcance ayudarle a esa persona a que obtenga las opciones que quiere, aun cuando no tengan la más remota idea de cuáles son esas opciones. Otras veces, antes de que el nuevo cliente abra la boca, ustedes ya saben que va a ser interesante y hasta divertido. Habrá una chispa y habrá una sensación de excitación y aventura a medida que conducen a esta persona a nuevas pautas de conducta para conseguir lo que vinieron a conseguir. ¿Cuántos de ustedes tienen intuiciones así? A ver, un voluntario. Cuando usted intuye algo, ¿sabe usted que tiene esa intuición?

Mujer: Ummmm

¿Cuál es la experiencia?

Bueno, la vamos a ayudar. Comience por escuchar la pregunta. La pregunta que le estoy formulando es una que me gustaría que todos ustedes se entrenaran en formular. La pregunta es: "*¿Cómo saben* cuando están intuyendo algo? " (Ella da una rápida mirada hacia arriba y a la izquierda). Sí, así es como se sabe.

Ella no *dijo* nada; y eso es lo interesante. Ella hizo el proceso de una forma no verbal, respondiendo a la pregunta que yo le había hecho. Ese proceso es una réplica del proceso que realmente ella hace cuando intuye algo, y fue la respuesta a la pregunta.

Si es que no sacan ninguna otra cosa en limpio de este curso, por lo menos aprendan lo siguiente: *Siempre van a obtener las respuestas a sus preguntas en tanto tengan el aparato sensorial para detectar las respuestas.* Y pocas veces la parte verbal o consciente de la respuesta será lo relevante.

Ahora, volvamos atrás y demostremos de nuevo. ¿Cómc sabe que está intuyendo algo?

Mujer: Bueno, voy a volver al diálogo anterior... Estaba tratando de poner eso de alguna forma. Y lo que era para mí el símbolo de –

¿Qué tipo de símbolo?

Lo vi dentro de mi cabeza como –

Sí. Lo vio dentro de su cabeza. Fue una imagen.

Ahora bien, toda la información que nos ha ofrecido verbalmente es totalmente redundante si es que usted está en posición de observar las respuestas no verbales que da a la pregunta inicial. Todo lo presentado verbalmente fue presentado de un modo mucho más refinado no verbalmente. Si ustedes despejan sus canales sensoriales y atienden a la experiencia sensorial cuando hacen una afirmación o le formulan una pregunta a un humano, éste siempre les va a responder no-verbalmente, ya sea que puedan o no expresar conscientemente la respuesta.

La información acerca de los sistemas representacionales nos llega de diversas maneras. La forma más fácil de empezar a entrenar sus sentidos es ésta: Las personas hacen movimientos con sus ojos que les van a indicar cuál sistema representacional están usando. Cada vez que alguien entra a su consulta u oficina planificando lo que va a hacer, están visualizando o bien están diciéndose a sí mismos lo que van a decir, o bien están poniendo atención a las sensaciones que quieren describir. Al hacer eso, se vuelven hacia adentro, por así decir, hacen accesible esa información y hacen gestos típicos que todo el mundo conoce inconscientemente y que, sin embargo, a través de toda la historia de la sicología, jamás antes fueron descritos explícitamente.

Por ejemplo, yo voy a nombrar uno bastante corriente. Ustedes le formulan una pregunta a alguien. Ellos dicen "Mmmmm, veamos" y miran hacia arriba y a la izquierda, e inclinan la cabeza en la misma dirección. Cuando la gente dirige los ojos hacia arriba, están formando imágenes internamente.

¿Eso lo creen? Desde luego, ustedes saben que es una mentira. Todo lo que les estamos diciendo es una mentira. Todas las generalizaciones son mentiras, ya que no hacemos ninguna proclamación de verdad o precisión, vamos a estarles mintiendo consistentemente a lo largo de este seminario. Hay únicamente dos diferencias entre nosotros y otros profesores: Una es que desde el comienzo de nuestro seminario nosotros anunciamos que todo lo que vamos a decir será una mentira, y los demás profesores no hacen eso. La mayoría de ellos creen en sus mentiras. No se dan cuenta que son inventos. La otra diferencia

es que la mayoría de las mentiras van a funcionar muy bien si es que ustedes las toman *como si* fueran de verdad.

Como modeladores no nos interesa el que lo que les ofrecemos a ustedes sea verdad o no, el que sea preciso o que sea neurológicamente probado como algo real, como una representación actual del mundo. Nos interesa *únicamente* lo que *funciona.*

Me gustaría ahora que vinieran aquí adelante tres voluntarios... Lo que voy a hacer en seguida es formularle a Fran, Harvey y Susan algunas preguntas. Lo único que quiero que hagan ustedes allá es que despejen su aparato sensorial. Podrían estar sentados allí y construir imágenes acerca de algo que están recordando, podrían hablarse acerca de tales cosas o podrían tener sentimientos acerca de lo que está ocurriendo.

Esto es lo que les estoy proponiendo como estrategia de aprendizaje para los próximos minutos: Sencillamente, clarifiquen toda su experiencia interna, detengan el diálogo interno, comprueben y asegúrense de que sus cuerpos estén en una posición cómoda y que lo pueden dejar ahí durante un momento y no hagan imágenes sensoriales. Sencillamente, percátense con su aparato sensorial de qué relaciones pueden descubrir entre las preguntas que yo les voy a formular a estas tres personas y sus respuestas no-verbales. Me gustaría que pusieran especial atención a los movimientos y a los cambios de sus ojos. Hay muchas otras cosas que están transcurriendo que serán útiles, pero hablaremos de ellas en otra oportunidad. En este momento quiero que pongan atención a *esa* parte de su respuesta no-verbal.

A ustedes tres les voy a hacer unas preguntas, me gustaría que *encontraran* las respuestas a estas preguntas, pero no verbalicen las respuestas. Cuando estén satisfechos de que saben cuál es la respuesta o han decidido, luego de la búsqueda, que no saben cuál es la respuesta, entonces deténganse. No tienen que darme nada verbal; guárdense las respuestas verbales.

En los Estados Unidos hay un fenómeno interesante denominado "semáforo". ¿Cuál es la que está arriba, la luz roja o la luz verde? ... Cuando vinieron acá, ¿cuántos semáforos tuvieron que pasar desde que comenzaron su viaje desde el hotel hasta acá donde estamos reunidos? ¿De qué color son los ojos de su madre? ¿Cuántas alfombras y de qué color eran las del último lugar en que vivieron? (A la respuesta de cada pregunta, Fran mira directamente hacia adelante; Harvey mira hacia arriba y hacia la izquierda, y Susan mira hacia arriba y hacia la derecha o, a veces, también directamente hacia el frente).

¿Se han percatado de movimientos en sus ojos? ¿Ven algunos cambios sistemáticos? Muy bien, guárdense por un momento la información. Estos son seres humanos complejos y están dando más de una respuesta. Sin embargo, podrán notar

que hay algo *común* acerca de las respuestas que dieron a ese conjunto de preguntas.

Voy a cambiar las preguntas un poco y quiero que se den cuenta si hay una diferencia sistemática en el modo como responden.

Ahora piensen en su trozo musical favorito... ¿Qué letra del alfabeto viene justo antes de la R? ...¿Podrían escuchar la voz de su madre? (Fran y Harvey miran hacia abajo y a la izquierda a medida que procesan la información luego de cada pregunta; Susan mira hacia abajo y hacia la derecha).

Ahora bien, hubo una diferencia entre el último conjunto de respuestas y el conjunto anterior.

Ahora otra vez voy a cambiar mis preguntas.

¿Cómo se siente el agua al arremolinarse alrededor de sus cuerpos mientras nadan? ... ¿Qué ocurre en el invierno cuando están en una casa agradable, calientita y luego salen hacia afuera al aire helado? (Fran y Harvey miran hacia abajo y a la derecha mientras procesan la respuesta a cada pregunta; Susan mira hacia abajo y a la izquierda).

¿Pueden hacer alguna conexión entre este tipo de preguntas y el tipo de movimiento que vieron? ¿Qué es lo que realmente vieron en su experiencia sensorial cuando formulé las preguntas?

Hombre: Me pareció que cuando Susan estaba haciendo una imagen, estaba mirando hacia arriba, y luego había veces que miraba directamente al frente.

Muy bien, yo estoy de acuerdo con usted. ¿Cómo sabe que estaba imaginando algo? Eso es una suposición de su parte. ¿Cuál era la pregunta que yo estaba formulando a que estos movimientos respondían?

Hombre: El color de ojos, cuántos semáforos; como que estaba haciéndose imágenes del número de intersecciones.

Así que las preguntas que yo estaba haciendo exigían por presuposición información de tipo visual. Las respuestas que ustedes vieron fueron una serie de movimientos de ojos hacia arriba. ¿Se percataron de alguna preferencia respecto al lado a que se iban los ojos cuando miraban hacia arriba?

Mujer: Susan miraba hacia la derecha. Mira a la derecha porque es zurda.

¿Susan mira a la derecha porque es zurda? No siempre mira a la derecha. Observen esto.

Susan. ¿Sabes cómo te verías con un pelo rojo frondoso? ... ¿Y sabes cómo te verías si tuvieras barba? ... ¿Sabes cómo te ves ahí sentada? (sus ojos se dirigen hacia arriba y a la izquierda). ¿Hacia qué lado se movieron tus ojos esta vez? Hagan una distinción entre el lado izquierdo y derecho, con respecto a ella. Ud. dijo que ella típicamente dirigía los ojos hacia arriba y a la

derecha, respondiendo las preguntas previas que requerían orientación visual, ahora, ¿en este momento, qué movimientos vio en sus ojos como respuestas a las últimas preguntas? Esta vez sus ojos se dilataron y se movieron hacia arriba y a la izquierda y de vuelta nuevamente. No siempre mira hacia arriba y a la derecha. También a veces mira hacia arriba y a la izquierda. Hay una diferencia sistemática entre los tipos de preguntas que yo le acabo de hacer y el tipo de preguntas visuales que estaba formulando antes. ¿Puedes describir la diferencia?

Mujer: La primera pregunta tenía que ver con experiencias que ella estaba recordando, y la segunda con experiencias que no había experimentado y que estaba tratando de visualizar.

Excelente. El primer conjunto de imágenes nosotros lo llamamos imágenes *eidéticas* o *recordadas.* El segundo conjunto lo llamamos imágenes *construidas.* Ella nunca se ha visto, antes ni ahora, sentada en esta silla, en esta sala. Es algo de lo cual ella no tiene ninguna información visual directa, por lo tanto tiene que *construir* la imagen para ver cómo es que se vería.

La mayoría de las personas diestras "organizadas normalmente" van a demostrar lo *opuesto* a lo que hemos visto aquí con Susan. Susan es zurda y sus claves de acceso visual están invertidas de derecha a izquierda. La mayoría de las personas miran hacia arriba y a la izquierda cuando accesan a imágenes visuales eidéticas o recordadas, y hacia arriba y a la derecha cuando accesan imágenes visuales construidas.

Sin embargo, muchas personas diestras, normalmente organizadas, van a mirar hacia arriba y a su derecha a medida que responden a preguntas acerca de memoria visual. Barbara, aquí entre los auditores, miró hacia arriba y a la derecha para recordar algo, hace algunos minutos. ¿Te acuerdas lo que viste allá arriba?

Bárbara: no

¿Recuerdas una de las casas en que viviste cuando eras niña?

Barbara: Sí, recuerdo.

Ella otra vez se fue hacia arriba y a la derecha. ¿Qué es lo que viste en ese momento Barbara? Nombra algo que viste.

Barbara: Vi el living.

Yo voy a hacer una predicción de que el living lo viste de una manera muy específica. Quiero que compruebes y me hagas saber si lo que estoy diciendo es correcto. El living que viste estaba, de alguna manera, suspendido en el aire. No estaba limitado del modo como lo hubiera estado si hubieras permanecido realmente dentro de ese living. Era una imagen de algo que nunca habías visto antes, porque era un fragmento de un conjunto de imágenes que habías visto muchas veces en el pasado. No fue un input visual director que hayas tenido alguna vez. Era realmente el

trozo de una imagen extraído de alguna parte de tu experiencia y mostrada en forma especial. ¿Es verdad?

Barbara: Sí, correcto.

Cuando ustedes formulen preguntas de recuerdos visuales y la persona mire hacia arriba y a la derecha, no por eso pueden concluir que con zurdos o que sus claves de acceso están invertidas. Lo único que pueden concluir es que miraron hacia arriba y la derecha. Si quieren explorar aún más, hay otras posibilidades. Una es la que corresponde a Susan; es que ella tiene una organización cerebral lateralmente invertida. La otra posibilidad es que podrían estar *construyendo* imágenes del pasado, como ocurrió con Barbara. Si eso es así, las imágenes no van a tener el color ni los marcadores contextuales o el trasfondo visual que tienen las imágenes reales, eidéticas o recordadas. Y esa es una diferencia importante.

Cuando Barbara recuerda imágenes, ella las recuerda fuera de contexto, lo que es característico de imágenes construidas. Incidentalmente, ella va a discutir mucho acerca del pasado con muchas personas, especialmente con alguien que recuerda las cosas eidéticamente.

Sally: Yo no vi que los ojos de Fran se movieran hacia arriba o hacia abajo, sencillamente estaban fijos mirando hacia adelante.

Muy bien, ¿hubo alguna diferencia marcada entre el modo como ella miraba al frente mientras yo hacía una pregunta y el modo como continuaba mirando al frente, luego que ya había formulado la pregunta? ¿Te percataste de algún cambio?

Sally: Sí, entonces miraba de un modo más pensativo.

"Pensativo". Lo que a ti te parece "pensativo" y lo que a mí me parece "pensativo", pueden ser dos tipos de experiencia *totalmente* diferentes. La palabra "pensativo" es un juicio bastante complejo acerca de una experiencia, no proviene de tu experiencia sensorial. Estoy seguro que "pensativo" tiene un significado adecuado para ti y que puedes conectarlo fácilmente con tu experiencia sensorial. ¿Así que podrías describir, para saber si estamos o no de acuerdo, lo que realmente *viste*, en oposición al juicio que estás haciendo al decir que ella estaba "pensativa"?

Como dijimos con anterioridad, todas las preguntas están siendo respondidas antes de la verbalización, de modo que si tienen la oportunidad de observar a alguien con quien nos estamos comunicando directamente, siempre van a obtener la respuesta antes de que se las dé verbalmente. Le acabo de pedir a Sally que describa algo, y ella demostró no verbalmente lo que vio. Ella reflejó con sus propios movimientos lo que Fran estaba haciendo.

Sally, ¿recuerdas cómo sentiste lo que acabas de hacer?

Sally tenía los ojos como un poco cerrados.

De modo que tus párpados cayeron un poco. Hay alguna [illegible]a cosa que pudiste detectar, ya sea que fuera lo que estaban [illegible]iendo tus ojos o recordando lo que Fran estaba haciendo? ...

¿Alguna vez has tenido la experiencia en alguna conversa-[illegible]n de que los ojos de la otra persona aún están sobre ti, pero [illegible]itamente estás como enteramente sola? Eso es lo que está [illegible]urriendo aquí. En ambos casos las pupilas se dilataron y los [illegible]sculos faciales se relajaron.

Si tienen problemas en detectar la dilatación de las pupilas, no [illegible]eo que sea una afirmación acerca de la dilatación de las pupilas, es [illegible]na afirmación acerca de sus propios programas perceptivos. Y [illegible]o estoy hablando de si caso tienen o no una visión perfecta. Su [illegible]apacidad de percibir y detectar es algo *aprendido* y pueden [illegible]prender a hacerlo mejor. La mayoría de las personas actúan [illegible]omo si sus sentidos fueran simplemente receptáculos pasivos en [illegible]l cual el mundo deposita gran cantidad de información. Hay una [illegible]antidad de información tan vasta, que uno puede representar [illegible]nicamente una pequeña porción de ella y uno aprende a [illegible]eleccionar activamente de modo útil y provechoso.

Así que lo que les vamos a pedir que hagan en los próximos [illegible]minutos es cambiar sus programas perceptivos para determinar 1) [illegible]l las pautas de las cuales estamos hablando realmente existen, y [illegible]2) si pueden ser útiles. Vamos a proceder paso a paso. Vamos a [illegible]asarnos, cualquiera que sea el contacto que tenemos con [illegible]stedes, para hacer un ejercicio en que descubran por sí mismos, [illegible]sando su propio aparato sensorial, si las cosas que les estamos [illegible]diciendo están realmente ahí. Luego hablaremos de cómo *usarlas,* porque eso es realmente lo importante. La pregunta final, [illegible]desde luego, es si lo que estamos hablando vale la pena o no.

Les aseguro que si ahora tienen pautas de comunicación que les funcionan en terapia, en educación o en el mundo de los negocios, esas destrezas aún estarán a disposición de ustedes, una vez que terminemos este seminario. Al menos les garantizo eso. No les vamos a quitar opciones. Quisiéramos que consideraran este nuevo enfoque. Mi suposición es que alguno de ustedes ya son comunicadores terapéuticos bastante efectivos y competentes. Logran los resultados y están satisfechos con ellos, es un desafío y les gusta su tarea. Pero a veces les ocurre que, aunque estén haciendo las cosas muy bien, de todas maneras, de vez en cuando, se aburren. Hay una tendencia en ustedes a repetir algún conjunto de intervenciones que en el pasado ha surtido efecto y están esperando tener éxito en el presente. Yo pienso que una de las experiencias más peligrosas de los seres humanos es el éxito. Especialmente si tienen éxito muy tempranamente en su carrera,

porque uno se pone bastante supersticioso y repetitivo. Es como la historia de los billetes de cinco dólares al final del laberinto.

Por ejemplo, si una vez consiguieron que alguien hablándole a la silla vacía visualizara a su madre en esa silla y con ello obtuviera un cambio dramático, tal vez decidan que cada terapeuta en el país debiera hacer eso, cuando de hecho eso es únicamente un modo entre miles para obtener los mismos resultados.

Para aquellos de ustedes que tengan dudas, para aquellos de ustedes que tengan cierto escepticismo, les pedimos –y esto vale para todas las mentiras que les vamos a contar– que hagan lo siguiente: acepten nuestras mentiras durante un tiempo limitado, es decir, durante el ejercicio que vamos a describir. De este modo pueden usar sus propias experiencias sensoriales –no las verbalizaciones un tanto delirantes que podamos ofrecerles– para decidir de hecho si las cosas que les describimos pueden ser efectivamente observadas en la conducta de la persona con la cual se están comunicando.

En este momento estamos declarando que ustedes se han perdido algo que era totalmente obvio. Decimos que ustedes han estado hablándole a la gente durante toda su vida, y que han estado diciendo "bueno, a mí me parece de esta manera..." (dirige la mirada a la izquierda) "me siento..." (mira hacia abajo y a la derecha). Y no se han percatado conscientemente de eso. La gente ha estado haciendo esto sistemáticamente a lo largo de los cien años de la sicología moderna y de la teoría de la comunicación y todos hemos sido víctimas de un conjunto de pautas culturales que no nos permite darnos cuenta y responder directa y efectivamente a esas claves.

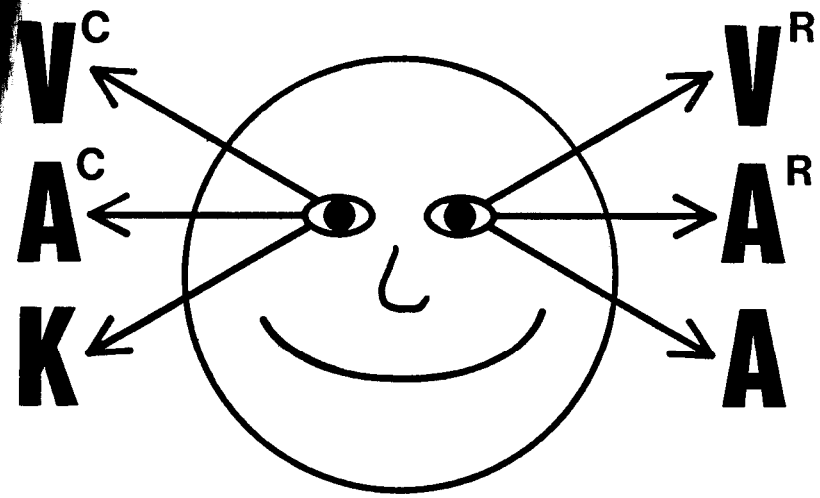
Ejercicios de Claves de Acceso:

Júntense con alguien del seminario, que no conozcan o conozcan muy poco. Uno de ustedes va a ser A y el otro va a ser B. A va a empezar formulando preguntas. Se puede facilitar el aprendizaje de esto para sí mismo, organizando las preguntas en un conjunto, como lo hice yo. Empiecen formulando preguntas visuales eidéticas: ¿De qué color son las alfombras del piso de su auto? ¿De qué color son los ojos de su madre? ¿De qué color son las letras que hay afuera de este edificio? ¿O de qué forma son las letras que hay afuera de este edificio? Todas las preguntas acerca de las cosas que la persona ha visto antes.

Luego hagan preguntas auditivas. ¿Cuál es tu melodía preferida? ¿Cuál puerta de tu casa hace más ruido cuando se cierra? ¿Puedes escuchar a alguien muy cercano a ti pronunciando tu nombre de una manera muy particular? ¿Te puedes escuchar a ti mismo cantándote "Los pollitos dicen? "

Estos son modos de accesar experiencias auditivas. Las claves que la persona va a manifestar no verbalmente serán sistemáticamente distintas a las claves que ofrecen ante el conjunto de preguntas anteriores. Luego hagan preguntas kinestésicas: ¿Cómo te sientes muy temprano en la mañana cuando todavía despiertas? ¿Cómo sientes, por ejemplo, la piel de un gato?

Claves visuales de acceso para una persona diestra "organizada normalmente".



V^C Imágenes visuales constructivas.

V^R Imágenes visuales recordadas (eidéticas)

(Los ojos fijos y defocalizados también indican acceso visual).

A^C Sonidos o palabras construidos auditivamente.

A^R Sonidos o palabras recordadas auditivamente.

K Sensaciones kinestésicas (tactiles, viscerales, emotivas, además de sabores y olores).

A Palabras o sonidos auditivos (diálogo interno-"rollo")

Mujer: ¿Hay diferencia en los movimientos oculares cuando se están acordando de algo que han oído en el pasado, o cuando están tratando de imaginarse cómo sonaría un determinado sonido?

Cuando dices "imaginar" eso presupone una imagen. Pídeles que *creen* o inventen un sonido que no han escuchado jamás

antes. Así habrá una diferencia. Ve si puedes descubrirla por ti misma.

Quisiera advertirles de dos peligros. Podrán *pensar* que la palabra "pensar" es un sistema representacional. No lo es. Las palabras "pensar, entender, darse cuenta, creer, sentir, saber", son todas palabras *inespecificadas.* No usen esas palabras en este ejercicio, porque las respuestas que van a obtener serán al azar. Las palabras inespecificadas son muy importantes, pero no para este ejercicio. También van a obtener respuestas confusas si dicen ¿Recuerdas la última vez que sentiste la sensación de estar nadando en el agua? Ahí han hecho dos preguntas. Han pedido que *recuerden* y luego que *sientan.* Puede ser que recuerden visualmente, es decir, buscar visualmente la experiencia o que lo repitan auditivamente, o pueden irse directamente a lo kinestésico. De cualquier forma como lo hagan, van a tener un proceso en dos etapas. Una será el recuerdo, siguiendo sus instrucciones, y la otra será recuperar realmente la sensación de estar nadando.

Si obtienen respuestas que no tienen ningún sentido para ustedes, *pregúntenle* a la persona qué es lo que hicieron internamente. Su tarea es correlacionar lo que pueden observar desde afuera, con la pregunta que formulan. Correlacionan la conexión entre el tipo de información que están pidiendo y las respuestas no verbales de movimientos oculares que están obteniendo de su compañero. Si no lo entienden, pregunten "Yo vi esto desde afuera, ¿a qué corresponde esto en tu procesamiento interno? " Si no saben la respuesta, pídanle que adivinen cómo fue lo que hicieron.

Si no obtienen el tipo de movimientos del que estamos hablando, hagan que la pregunta sea más difícil. Por ejemplo: "¿De qué color eran los zapatos que estaba usando tu madre la última vez que la viste? "; o si preguntan "¿De qué color son los ojos de tu madre? " y no obtienen ningún movimiento, hagan más difícil la pregunta. "Tus ojos también son azules, ¿el color de los ojos de tu madre es más claro o más oscuro que los tuyos? ". Eso es una pregunta más compleja, más comparativa. Tendrá que formar una imagen del color de los ojos suyos y los de su madre y luego hacer una comparación visual.

Luego de unos cuatro o cinco minutos de formular este tipo de preguntas a su compañero, tendrían que tener una idea acerca de los movimientos oculares que indican bastante inequívocamente cuál de los sistemas representacionales está usando la persona en ese momento. Ahora cámbiense de roles, de modo que ambos tengan la oportunidad de hacer las preguntas y observar las respuestas. Si es que encuentran cosas que no entienden, nosotros estaremos dando vueltas por la sala, hágannos una señal. Estamos ofreciéndoles generalizaciones, y cada

generalización que alguien les ha ofrecido alguna vez en la vida, por necesidad, tiene que ser falsa en algún momento y en algún lugar. Las generalizaciones son únicamente trucos —como la mayoría de las cosas que nosotros haremos aquí— para conseguir que ustedes pongan atención a su experiencia, para percatarse de ciertas dimensiones de la experiencia sensorial que culturalmente les ha entrenado a no captar. Una vez que se percaten de ellas, podrán que constituya una fuente de información realmente poderosa, acerca de los procesos inconscientes de la otra persona.

Ustedes descubrirán que la gente está organizada de manera muy curiosa. Pero aun alguien que está organizado de un modo totalmente distinto a lo habitual, será siempre sistemático; el movimiento de sus ojos será sistemático para *ellos.* Incluso la persona que mira directamente hacia arriba cada vez que tiene una sensación y hacia abajo cada vez que tiene una imagen, se mantendrá consistente consigo misma. Lo importante es que ustedes tengan experiencia sensorial para notar lo que están haciendo. Ahora, adelante, y descubran qué pautas pueden descubrir. Hagan sus propias generalizaciones, basados en lo sistemáticas que son las personas en sus organizaciones.

Muy bien, ¿cómo anduvo el ejercicio? La mayoría de ustedes está haciendo una señal afirmativa con la cabeza. ¿Alguno de ustedes tuvieron dificultades o preguntas o están asombrados por algunas cosas que vieron? Veamos éstos. Son los más interesantes.

Mujer: Nosotros descubrimos que podíamos aprender tanto mirando al interrogador como al interrogado. Observamos que mirando los ojos del interrogador podíamos predecir qué tipo de pregunta iba a formular.

Hombre: Cuando le pedí a mi compañera de ejercicio, Chris, una pregunta auditiva, lanzó la mirada para arriba y visualizó.

¿Te acuerdas de la pregunta que le hiciste?

Hombre: "¿Cuáles son las primeras cuatro notas de la Quinta Sinfonía de Beethoven? ".

Muy bien, ¿los demás tuvieron las mismas experiencias? ¿Alguno de ustedes hizo preguntas auditivas o kinestésicas? ¿Se percataron que la persona estaba accesando visualmente y luego les daba una información auditivo-kinestésica? ¿Pueden entender lo que estaba ocurriendo? Chris, ¿qué es lo que hiciste? ¿Lo leíste de la partitura o viste el tocadiscos o viste el álbum?

Chris: Lo escuché.

Muy bien, lo escuchaste. ¿Te diste cuenta que comenzabas con una especie de imagen? Si el resto de ustedes está observando, verán que ésta es una de esas interesantes discrepancias entre la conciencia y lo que nos está ofreciendo verbalmente.

Chris, ¿tú sabes cuáles son las siguientes cuatro notas de la Quinta Sinfonía de Beethoven? Muy bien, ¿sabes cuáles son?

Mujer: ¡Ah! , pero eso pudo ser algo espacial para ella.

¿Nos puedes dar un equivalente sensorial de la palabra "espacial"? Si acaso es la noción de verse "pensativo" o una cosa "espacial". Lo que pido que hagas, ya que todos tenemos diferentes modos de entender esa palabra, es que uses las palabras antes o después de los juicios que hagas con los cuales podemos estar de acuerdo o no, ¿qué es lo que viste, sentiste o escuchaste?

Mujer: Bueno, hice "da da da DUM", sabes, y observé los espacios de los intervalos, no estaba viendo las notas.

Aquellos de ustedes cuyos compañeros tuvieron este tipo de experiencia, compruébenla. Yo les garantizo que lo que estaba ocurriendo era que buscaban y encontraron una imagen visual, que de alguna manera representaba la experiencia deseada, y simplemente imitando la imagen o metiéndose dentro de ella tuvieron las sensaciones de sonido adecuadas a ese tipo particular de experiencia visual.

Ahora tenemos que hacer una distinción. Los predicados, las palabras que una persona elige para describir su situación —cuando son especificados por un sistema representacional—, les dejan saber cuál es su conciencia. Los predicados indican cuál parte de este complejo proceso cognitivo interno están trayendo a la conciencia. Las claves de acceso visuales, pautas de barrido de los movimientos oculares, les indicarán literalmente la secuencia *completa* del modo de accesar alguna información, lo que nosotros denominamos *estrategia*. *"Sistema guía"* es el sistema que cada persona utiliza para iniciar la búsqueda de alguna información. El *"sistema representacional"* es lo que está en la conciencia, en determinado momento, indicado por los predicados verbales. El sistema "referencial" es el sistema mediante el cual se decide si acaso lo que ahora saben —habiéndolo ya accesado y estando presente en conciencia— es verdadero o no. Por ejemplo: ¿Tú, cómo te llamas?

Ted: Ted.

Ted, ¿cómo sabes? ... Si se fijaron, él ya dio la respuesta en forma no verbal. Es una pregunta absurda. Ted entiende esto, pero de todos modos la respondió. ¿Sabes cómo sabes? Ahora en este momento, sentado en esta sala, si yo te llamo "Jim", no respondes, si te llamo Ted, respondes. Esa es una respuesta kinestésica. Ahora, sin que yo te suministre un estímulo desde afuera, cuando te hago la pregunta "¿sabes cuál es tu nombre? ", ¿tienes la respuesta?

Ted: Sí, la tengo.

¿Tú sabes qué decir antes de realmente decirlo?

Ted: No, no sé.

Así que si yo digo "¿Cuál es tu nombre? " y no respondes, lo que ocurre ¿es que no sabes cuál es tu nombre?

Ted: Yo sé cuál es mi nombre, porque cuando alguien dice "Ted", tengo ciertas sensaciones, una respuesta, porque ese soy yo.

¿Estás diciéndote "Ted" por dentro y sintiendo algo como un modo de verificar cuando hago la pregunta?

Ted: Sí.

De modo que tienes una estrategia para saber, cuando recibes una señal desde fuera, cuál es la respuesta adecuada a cada una, ¿verdad? Por ejemplo, respondes a "Ted", pero no a "Bob". Pero cuando te pregunto: "¿Cuál es tu nombre? ", ¿cómo sabes qué responderme a mí?

Ted: No lo pienso.

De modo que no tienes conciencia de un proceso que utilizas en ese momento... Muy bien, ¿alguna otra persona se dio cuenta de una clave que indicaría cuál es la respuesta a la pregunta, a pesar de que Ted en este momento no tiene una respuesta consciente a la pregunta que le formulamos? ...Cada vez que hicimos la pregunta, sus ojos se dirigían hacia abajo y a la izquierda y luego retornaban. Estaba escuchando interiormente su nombre. No sé con qué tono de voz lo escuchaba, a quién correspondía la tonalidad, pero estaba ahí. Y él sabe que el nombre "Ted" es correcto, porque se siente correctamente. De modo que en este caso su sistema guía es auditivo: ese es el modo como busca la información, aun cuando no se percate conscientemente de ello. Se hace consciente de su nombre auditivamente; en este caso su sistema representacional es el mismo que su sistema guía. Su sistema referencial es kinestésico: cuando cada vez que escucha el nombre "Ted", ya sea proveniente de afuera, o desde dentro, él lo *siente* bien.

Algunas personas repiten con palabras, dentro de su cabeza, las preguntas formuladas. La mayoría de los que están aquí están haciendo precisamente eso. Al decir yo "muchas de las personas repiten palabras" se vuelven hacia dentro y se dicen a sí mismos "Sí, las personas repiten palabras".

¿Alguno de ustedes ha tenido la experiencia de estar cerca de alguien cuyo segundo idioma es el que están hablando en ese momento? Típicamente el primer movimiento ocular que harán al escuchar algo es traducirlo internamente y verán la misma clave auditiva.

Alguna gente se demora eternamente en responder una pregunta. Lo que habitualmente tienen es una estrategia inconsciente muy compleja. Por ejemplo, conozco a una persona que

tenía una estrategia bastante fascinante. Yo le pregunté: "¿Cuándo fue la primera vez que conociste a John?" Se volvió hacia adentro y dijo: "¿Cuándo fue la primera vez que conocía a John? Hmmmm. Veamos". Y luego sus ojos se dirigieron hacia arriba e hizo una imagen construida de John. Luego miró hacia su izquierda y visualmente recorrió todos los lugares posibles que reconocía, hasta que encontró uno que le daba la sensación de familiaridad. Luego nombró un lugar auditivamente y se imaginó cómo se vería diciéndome a mí el nombre del lugar. Tuvo la sensación de que sería algo seguro y prosiguió, así que se dijo a sí mismo "sigue adelante y hazlo".

Hay un conjunto de pautas más avanzadas, que nosotros llamamos estilización o depuración (streamlining), que pueden utilizar para examinar la estructura de una estrategia y depurarla de modo de eliminar todos los pasos innecesarios y redundantes. Involucra examinar la estrategia para ver si hay circuitos y otro tipo de restricciones y problemas, y luego depurarla de aquellos programas ineficientes para obtener los resultados que uno desea.

Tomemos un ejemplo de terapia, alguien llega con el problema de que es muy celoso, dice: "Bueno, usted sabe, yo... (mirando hacia arriba y a la derecha) bueno, yo simplemente (mirando hacia abajo y a la derecha) me siento muy celoso (mirando hacia abajo y a la izquierda), me digo a mí mismo que es una locura, que no tengo ninguna razón, pero ocurre que tengo estos sentimientos". Comienza entonces a guiar visualmente; construye una imagen de su esposa haciendo algo malo y agradable con otra persona, luego se siente del modo como se sentiría si es que estuviera ahí realmente, observando todo lo que está ocurriendo en la sala y experimenta los sentimientos que experimentaría si estuviera allí. Eso es, por lo general, lo único de lo que se percata en conciencia. Esas sensaciones tienen el nombre de "celos", y el sistema representacional es kinestésico. El guía visualmente, representa kinestésicamente y luego tiene una referencia auditiva de chequeo que le dice que sus sentimientos son irreales y no tienen validez. De modo que los tres sistemas diferentes son usados de modos distintos.

Mujer: ¿De modo que estás sugiriendo que en esa situación, si estuvieras trabajando con esa persona, amarrarías el sistema de sentimientos con el sistema representacional?

Depende de qué resultado quieres. Lo que nosotros sostenemos es que *en comunicación no hay errores, solamente hay resultados.* Para que nosotros respondamos a tu pregunta, tienes que especificar qué resultado deseas Si quieres establecer contactos, entonces sería útil que acompañaras los sistemas representacionales indicados por los predicados, como lo ejemplificamos en forma un tanto grotesca al comienzo. El cliente entra

y dice: "Bueno, yo soy tremendamente celoso y, sabe usted, me cuesta mucho esto y no sé qué hacer". Podrías decirle: "Bueno, voy a tratar de darle algo de donde aferrarse, porque usted tiene derecho a ello. Encaremos la cosa y trabajemos para lograr algún entendimiento sólido de esto". Ese sería un primer paso que te ayudaría a establecer contacto. Estarías "acompañando" a tu cliente en sus predicados. Si en lugar de eso ustedes le dicen a la persona "Veamos, voy a ayudarle a que tenga una perspectiva más clara sobre sus sentimientos", no obtendrían contacto consciente. De todos modos es más importante el contacto *inconsciente* y puede que lo logres y puede que no.

Cuando este hombre llega con su problema de celos y ustedes pueden ver sus claves de acceso, ya tienen toda la información que necesitan para entender el proceso por el que atraviesa. Lo triste es que los terapeutas, incluso cuando tienen una idea de que este tipo de cosas es la que transcurre, no enseñan a la persona formas *nuevas* de encararlo. Si el terapeuta les ayuda a hacer imágenes aún más realistas, está trabajando con contenido, manteniendo la estructura del proceso intacta. Generalmente los terapeutas no tratan de cambiar la estructura real del proceso. Tratan de hacerlo "más realista" o que funcione mejor. Esto significa que en tanto cuanto el contenido revisado se mantenga igual, estarán muy bien, pero cuando cambia el contenido, nuevamente van a tener el mismo problema.

El modo como ustedes se motivan a sí mismos para hacer diversas cosas puede tener la misma estructura que el modo como se provocan los celos: ustedes hacen una *imagen* de lo que desean y que se *sienta bien* y luego *dicen* cómo hay que hacerlo para que esa imagen se convierta en realidad. Si es así, entonces hasta que no tengan otra manera de motivarse, se van a quedar de esa manera, por muy desagradable que resulte a veces. Incluso la estrategia más mala es mejor que ninguna.

Hombre: ¿Cuál es la diferencia en los hemisferios cerebrales con respecto a la mano dominante y al ojo dominante?

Cada vez que hacemos un seminario, alguien nos hace esa pregunta. Hasta lo que yo sé, no hay investigación que sustancie la idea de que hay una preferencia ocular con respecto al hemisferio cerebral. Y aún si la hubiera, no sé cómo podría ser relevante al proceso de la comunicación interpersonal. Por lo tanto, para mí no es una pregunta muy interesante. Sus ojos están divididos, de modo que la mitad de cada ojo está conectado a cada hemisferio. La tendencia a mirar el microscopio con un ojo o con el otro ha sido notada estadísticamente; sin embargo, no sé qué uso podría darle en este momento a esa información.

Hombre: ¿Y qué hay de la situación donde un ojo tiene mejor visión que el otro? Por ejemplo, si un ojo estuviera

prácticamente ciego y el otro estuviera bien, ¿habría alguna correlación ahí con la preferencia de mano?

No sé, no tengo idea. Nunca he encontrado que ese sea un principio útil en comunicación. Si usted sabe algo en esa área, hágamelo saber.

Hombre: ¿A qué edad usted cree que los humanos establecen el dominio de la mano?

No lo sé, ni tengo suposiciones al respecto. Los lingüistas creen que ocurre más o menos alrededor de los cuatro y medio años de edad. No tengo ninguna base para sustentar aquello. El predominio de una mano o lateralidad es una dimensión de la experiencia que yo sé que existe en el mundo, pero jamás le he encontrado utilidad alguna con respecto a la comunicación.

Hay una cantidad infinita de experiencia sensorial disponible en este momento aquí en la sala. Consistentemente hacemos opciones inconscientes acerca de qué tomamos como muestras. Si no lo hiciéramos seríamos todos unos *"idiot savants"* que no pueden olvidar nada; *no* pueden dejar de saber cosas. Cuando ustedes les interrogan sobre algo, tienen que dejar caer toda la información que tienen sobre ese determinado tópico.

Gran parte de la terapia está basada en la presuposición de que si saben cómo llegaron las cosas a estar como están, las raíces de donde todo originó, eso le dará fundamento desde dónde producir el cambio. Yo creo que esa es una suposición precisa y *limitante*. Ciertamente ese es un modo de conseguir los cambios. Pero es únicamente uno de entre un *número infinito de modos* de entender la conducta. El cuándo la gente adquiere el dominio del uso de un lado u otro, o de una mano u otra, no tiene ninguna relevancia en el proceso de hacer terapia y comunicación, a menos que lo que realmente quieres hacer es enseñarle a los niños el uso de la otra mano.

La única oportunidad en que yo he usado la lateralidad es en el tartamudeo. Esa es la única vez que he tenido que usarlo cara a cara, experimentalmente con un chico, para ayudarlo a obtener más opciones. Lo que noté es que si se daba una tarea donde se especificaba con esta mano en oposición a esta otra –y no importaba cuál mano era– no teniendo que hablar al mismo tiempo, podía hacer la tarea y luego describirla. Si es que tenía que hablar al mismo tiempo o si la tarea involucraba ambas manos, de modo que había cierta conmutación entre los hemisferios, entonces presentaba la dificultad.

Los niños muestran que tienen las claves de acceso a muy temprana edad. Y eso es información relevante. Ahora está muy en boga algo nuevo que se le está imponiendo a los niños y que se llama "incapacidad de aprendizaje". Muchas de estas "incapacidades de aprendizaje" son realmente función del sistema educacional. Por ejemplo, se me encomendó a un grupo de niños que caía dentro de la clasificación "hemisferios cruzados", y se me dijo que esto era algo que realmente existía en el mundo. Querían que yo descubriera si había una diferencia entre estos niños y el resto de los niños, dadas las claves de acceso, etc. Lo que descubrí es que se trataba de niños que estaban tratando de deletrear auditivamente. Cuando les pregunté "¿Cómo deletreas la palabra gato?" se volvían hacia adentro y sus ojos se movían hacia abajo y a la izquierda. Les pregunté qué estaban haciendo y dijeron: "Estamos haciendo sonar la palabra", porque se les había enseñado a deletrear fonéticamente. No se puede ni siquiera deletrear la palabra "fonética", fonéticamente (esto es particularmente relevante en el idioma inglés, donde el sonido de la palabra no corresponde necesariamente a su ortografía. N. del T.).

¿Quién de los aquí presentes tiene buena ortografía? Veamos cómo escriben la palabra "fenómeno" ("phenomena").

Mujer: La leo.

Ella la ve, la lee, sea como fuere que lo describa. A medida que visualizabas la palabra "phenomena", sabías que eso era lo correcto. Ahora cambia la "ph" por una "f" y dime qué es lo que cambia en tu experiencia cuando la ves así escrita con una "f" en lugar de una "ph".

Mujer: Deja de ser una palabra.

Deja de ser una palabra. ¿Cómo sabes que deja de ser una palabra? ¿Qué experiencia tienes? ¿Qué es lo que vivencias?

Mujer: Hace que se deshaga todo el resto de la palabra en mí.

¿Las letras literalmente se caen?

Mujer: Sí, como que se desvanecen y desaparecen.

En el deletrear hay dos pasos. Uno es poder visualizar la palabra y otro es tener un sistema mediante el cual poder constatar la precisión. Veamos, ensaya esto. ¿Puedes ver la palabra "caught"? Bien, ahora déjala allá arriba y cambia el "au" por "eu" y dime qué es lo que ocurre.

Mujer: Se convierte en "cute" y ha cambiado su ortografía.

¿Alguien que estaba cerca de ella se dio cuenta cuál fue su respuesta? ¿Qué es lo que hizo?

Otra mujer: Hizo un gesto.

Yo le dije que cambiara "eu" y sus hombros se fueron hacia adelante, su cabeza se inclinó hacia atrás e hizo una especie de mueca. Hubo un cambio en sus sensaciones ahí mismo, en la línea media del torso. No importa en qué idioma hemos hablado, en qué país hemos estado, no importa cuál sea el idioma, los buenos deletreadores, o sea, la gente que tiene buena ortografía, tiene exactamente la misma estrategia formal. Lo que hacen es

ver una imagen eidética, una imagen recordada de la palabra que quieren deletrear y saben si es o no, si está bien o mal escrita mediante un chequeo kinestésico en la línea media del cuerpo. Toda la gente que tiene mala ortografía no tiene esa estrategia. Algunos malos deletreadores hacen imágenes eidéticas, pero luego la comprueban auditivamente. Otros hacen imágenes visuales constructivas y resulta que tienen una ortografía creativa, que no es precisamente donde sirve la creatividad.

Sabiendo esto, la pregunta sería entonces: "¿Cómo es que algunos niños aprenden a deletrear visualmente con un chequeo kinestésico y otros aprenden a deletrear de otras maneras? " Para mí esa no es una pregunta muy interesante o tan interesante como sería "¿Cómo se hace con un niño que tiene mala ortografía y se le enseña a utilizar la misma estrategia de los niños que tienen buena ortografía? " Cuando hagan eso no tendrán que enseñarle al niño a deletrear palabra por palabra. Aprenderá automáticamente, si es que le enseñan el *proceso* adecuado en lugar del contenido.

Hombre: ¿Y qué hay de los adultos, se les puede enseñar a los adultos?

No, los adultos no tienen remedio (risas). Desde luego que sí. Voy a formular esa pregunta de un modo distinto. ¿Cuántos de los que hay aquí se dan cuenta ahora de que son personas orientadas visualmente? ¿Cuántas personas ven eso? ¿Cuántas personas sienten que son realmente orientadas kinestésicamente en sus procesos? ¿Y quién se dice a sí mismo que es auditivo? De hecho, *todos* ustedes están haciendo *todas* las cosas de que estamos hablando *todo el tiempo.* La única pregunta es *cuál parte del complejo proceso interno están trayendo a la conciencia en un momento dado.* Todos los canales están procesando información todo el tiempo, pero únicamente una parte estará en conciencia en un momento dado.

En seminarios como éste, la gente se va a almorzar tratando de descubrir "qué es lo que son", como si fueran únicamente una cosa, con lo cual estabilizaran todo, patológicamente. La gente trata de descubrir "qué es lo que son", en lugar de utilizar la información para darse cuenta que tienen otras alternativas. Alguno se me acerca y me dice "Estoy muy confundido con este asunto de los sistemas representacionales, porque me veo a mí mismo como una persona con muchos sentimientos". Si lo piensan un poco, es una profunda pamplina, y lo he escuchado unas ciento cincuenta veces. ¿Alguno de ustedes ya habrá escuchado algo así hoy? En lugar de pensar de sí mismo, como orientado visualmente u orientado kinestésicamente o auditivamente, tomen aquello que hacen mejor, únicamente como una afirmación sobre cuál sistema ya han desarrollado y refinado más.

Dense cuenta que podrían invertir algo de tiempo y energía en desarrollar los otros sistemas con el mismo refinamiento y la misma fluidez y creatividad que ya han colocado en su sistema más desarrollado. Los rótulos son trampas, y un modo seguro de estabilizar una conducta es ponerle un nombre. En lugar de eso podrían percatarse de que, ya que gran parte de su conducta ahora cae en la categoría X, podrían permitirse desarrollar sus destrezas en Y y en Z.

Quisiera, eso sí, precaverlos de otra cosa. En sicoterapia una de las cosas más importantes que Freud puso de moda, y que ha continuado inconscientemente como una presuposición en la conducta de la mayoría de los terapeutas, es el fenómeno llamado introspección. La introspección es cuando uno aprende algo acerca de la conducta y se la aplica a sí mismo. Yo les advierto que no traten de hacer esto con el material que estamos presentando, porque sencillamente se van a meter en un círculo vicioso. Por ejemplo, ¿cuántos de los que están aquí y que saben que pueden visualizar, saben cómo se verían si no estuvieran visualizando? ...

Si lo hacen, van a tener la sensación de estar dando vueltas. ¿Cuántos de ustedes, durante los ejercicios, estaban prestando atención, de modo que sus propios ojos se movían hacia arriba y hacia abajo? Ese es un ejemplo de introspección y no es útil hacérselo a sí mismo en este contexto. Estas herramientas son fundamentalmente para extrospección, para obtener experiencia sensorial, para comunicarse con el otro. Son cosas para detectar en *otras* personas. Si lo usan en ustedes mismos, lo único que harán es confundirse.

Hombre: Estas pautas de clave de acceso ¿son válidas en otras culturas también?

Hay un solo grupo que conocemos que característicamente están organizados de otra forma: los vascos de los Pirineos del norte de España. Tienen una serie de pautas poco usuales, y eso parece ser más bien genético que cultural. En otras partes donde hemos estado, en las Américas, en Europa en Europa Oriental, en Africa, las mismas configuraciones existen en la mayoría de las personas. Puede que se trate de algo neurológico que está relacionado con el sistema nervioso como especie.

Mujer: ¿Las personas ambidiestras tienen pautas distintas?

Tendrán más variación en la generalización que nosotros les hemos ofrecido. Por ejemplo, alguna gente ambidiestra tiene invertida lateralmente la visualización y no así lo auditivo y kinestésico o viceversa.

Lo que me resulta realmente interesante es que el porcentaje de la gente zurda y de la gente ambidiestra que cae dentro de la categoría de "genio" en nuestra cultura es más alto que el de la

población en general. Una persona con una organización cerebral diferente que la mayoría de la población, automáticamente va a tener resultados que son nuevos y diferentes que el resto de la población. Dado que tienen una organización cerebral diferente, tienen capacidades naturales que los "organizados normalmente", como es la gente que tiene preferencia por el uso de la mano derecha, no tiene automáticamente.

Mujer: Anteriormente habló de niños que tenían mala ortografía, porque lo hacían en forma auditiva y que se les podría enseñar a deletrear visualmente. Y ahora usted acaba de hablar de la gente auditiva o ambidiestra, que tiene algo distinto que los hace especiales. Mi pregunta es si al hacer que estos niños sean capaces de hacer lo que otra gente hace más fácilmente, se los está privando de otras cosas que podrían hacer.

Si yo le enseño a deletrear fácilmente a un niño, no le estoy privando de nada. Las opciones no son mutuamente excluyentes. La mayoría de las personas cierran sus ojos para estar en contacto con sus sensaciones, pero eso es únicamente una declaración de cómo están organizados. No es necesario hacerlo. Yo puedo tener todas las sensaciones que quiera con los ojos abiertos. Del mismo modo, si tengo una persona ambidiestra o zurda con una organización cerebral distinta, no tengo que destruir opciones que ya tiene en este momento para *agregarle* otras, y esa es nuestra función como modeladores. Asumimos que ya que todos ustedes han sido capaces de juntar el dinero para venir acá, son competentes, y que ya están teniendo éxito en cierta medida. Con respecto a todas esas alternativas y capacidades, estamos diciendo "Bien, agreguemos otras opciones a esas alternativas que ya tienen, de modo que tengan un repertorio más amplio", del mismo modo que un buen mecánico tiene muchas herramientas en su caja de herramientas.

Lo que afirmamos es que *estamos usando todos los sistemas simultáneamente.* En un contexto particular se *darán cuenta* de un sistema más que del otro. Asumo que cuando hacen atletismo o cuando hacen el amor están empleando mucha sensibilidad kinestésica. Cuando están leyendo o mirando una película tienen mucha conciencia visual y pueden pasar de un sistema al otro. Hay marcadores contextuales que les permiten trasladarse de una estrategia a otra y utilizar diferentes secuencias. No hay nada forzado en ello.

Incluso hay estrategias para ser creativo, dadas diferentes formas de creatividad. Nosotros trabajamos como consultores para una agencia de publicidad y lo que hacemos es "clonar" a su gente más creativa. Determinamos la estrategia que una determinada persona creativa utiliza para crear un aviso comercial y les enseñamos a las otras personas en la agencia a usar la misma estructura a un nivel inconsciente. Los comerciales que produjeron resultaron creativos de la misma forma, pero el contenido era totalmente individual. A medida que hacíamos el proceso, una de las personas incluso hizo un cambio en su estrategia mejorándola notablemente.

La mayoría de las personas no disponen de un gran número de estrategias para hacer cualquier cosa. Usan el mismo tipo de estrategia para todo, y lo que ocurre es que son buenos para algunas cosas y malos para otras. Hemos descubierto que la mayoría de las personas tiene únicamente tres o cuatro estrategias básicas. Una persona realmente flexible podrá tener hasta una docena. Ustedes podrán calcular que, aun restringiendo una estrategia a cuatro pasos, hay más de mil posibilidades de cómo organizarla.

Esta es una proclama bastante fuerte. Decimos que si cualquier humano puede hacer algo, entonces también tú puedes. Lo único que necesitas es la intervención de un modelador que tenga la experiencia sensorial requerida para observar qué es lo que la persona talentosa realmente hace —no necesariamente lo que dice que hace— y en seguida presentarlo de tal forma que tú puedas aprenderlo.

Hombre: Se me ocurre que en su trabajo el objetivo terapéutico de hacer conscientes a los clientes de sus cosas se reemplaza por darles una nueva configuración de respuestas que pueden optar a usar.

Si ustedes incluyen la opción inconsciente, entonces estoy de acuerdo. Hay varias presuposiciones en nuestro trabajo y una de ellas es pertinente a la respuesta: que la opción es mejor que la no-opción. Y por opción quiero decir tanto la opción inconsciente como consciente. Todo el mundo sabe, supongo, lo que es una opción consciente. La opción inconsciente es equivalente a la variabilidad de mi conducta, de tal modo que todas las variaciones logran el resultado deseado. Si varias veces me veo enfrentado a la misma situación del mundo real y me doy cuenta que mis respuestas varían, pero que con cada respuesta obtengo el resultado que quiero, entonces obtengo opciones inconscientes.

Sin embargo, si cada vez que uno entra a un contexto semejante y se encuentra respondiendo del mismo modo, probablemente disgusta la respuesta que no tiene alternativas. La pregunta importante para mí es cuál es la estructura —y hay muchas estructuras diferentes— que produce el estado en que uno no tiene una opción o alternativa, y luego, ¿cuáles son los pasos que uno puede dar para alterar esa estructura? Les estamos dando muchos modos diferentes para abordar ese problema.

Les estamos ofreciendo información que es universal a todos omo especie, pero que para las demás personas es inconsciente. as necesitan como herramientas en su repertorio, porque son los rocesos inconscientes y las partes de las personas con que tienen ue trabajar efectivamente para conseguir un cambio eficiente. a parte consciente de la persona ya ha hecho todo lo posible. on más o menos útiles para pagar la cuenta, pero lo que ecesitan para trabajar son las otras personas.

Ahora no se dejen atrapar por las palabras "conscientes" e inconscientes", tampoco son verdaderas, son sencillamente odos de describir eventos que son útiles en el contexto enominado cambio terapéutico. Se define como "consciente" ualquier cosa de la cual se estén dando cuenta en un eterminado momento. E "inconsciente" es todo lo demás.

Desde luego que también pueden hacer distinciones más nas. Hay cierto tipo de información inconsciente que puede onerse a disposición inmediatamente. Si yo digo "¿cómo está su reja izquierda? ", hasta que escucharon la frase probablemente o tenían ninguna conciencia de su oído izquierdo. Cuando me scuchan decir eso, pueden trasladar su conciencia a la kinestesia e su oído izquierdo. Eso es algo accesible fácilmente de inconsciente a consciente. Pero si yo digo "de qué color eran los apatos de su profesora el primer día que fueron a la escuela uando eran pequeñitos", eso está representado en alguna parte; in embargo, el encontrar esa información les va a tomar más iempo y energía. De modo que hay grados de accesibilidad al material inconsciente.

Típicamente llega una persona a la consulta y dice: "Auxilio, quiero cambiar algo aquí, estoy sufriendo, estoy en dificultades, quiero ser distinto a lo que soy ahora". Uds. pueden suponer que han tratado por todos los medios posibles de cambiar y que han fracasado rotundamente. Por lo tanto, uno de los tres requisitos para ser efectivos es tener pautas de comunicación que hagan un buen "contacto" con los recursos *inconscientes* de su cliente para ayudarlo a hacer esos cambios. El restringirse a sí mismo a los recursos conscientes de la persona que viene solicitando ayuda, les va a significar un proceso muy largo, tedioso y posiblemente ineficaz.

Incidentalmente, aquí en el seminario, no hay forma de mantenerse al día conscientemente, con nuestro rápido ritmo de verbalización. Ese es un intento sistemático y deliberado de parte nuestra por saturar sus recursos inconscientes. De modo que, de todas formas, esa es la parte a la que le estamos hablando. La parte del funcionamiento de ustedes, que es responsable del 95% de su aprendizaje y de su destreza, se denomina la mente inconsciente. Es todo aquello que está fuera de su conciencia en

determinado momento. Quiero hacer un llamado directo a esa parte para que establezca un registro completo y útil de cualquier cosa que ocurra aquí, especialmente las cosas que no comentamos explícitamente y que creen que serían útiles para ustedes entender más aún y tal vez emplear como destreza en su trabajo como comunicador profesional, dejándole la libertad en cierto nivel para que se relajen y disfruten de su experiencia aquí.

El punto en que estamos ahora es ¿"Y qué? " Todos ya han tenido una experiencia en identificar las claves de acceso y los sistemas representacionales. ¿Y para qué se usan?

Un modo en que yo uso esta información es para comunicarles a nivel inconsciente, sin que se den cuenta ustedes. Yo puedo usar palabras inespecificadas, como "entender" y "creer" e indicarles no verbalmente en qué canal sensorial quiero que "entiendan". Por ejemplo, podría decirles "Quiero asegurarles de que *entiendan* (haciendo un gesto hacia abajo y a la izquierda con el brazo) lo que hemos hecho hasta aquí". Mi gesto les indica inconscientemente que quiero que entiendan en forma auditiva.

También pueden utilizar esta información para interrumpir el acceso de una persona. Hagan todos una imagen visual y veamos qué ocurre cuando yo hago esto (mueve ambos brazos en amplio arco sobre su cabeza). Mi gesto hace desaparecer todas las imágenes del aire, ¿verdad?

Miles de veces durante sus vidas le han preguntado a alguien o han dicho algo y ellos han respondido: "Veamos", volviéndose hacia adentro para crear una imagen visual. Ahora bien, cuando uno se va para dentro, no puede al mismo tiempo prestar atención a lo que está llegando desde afuera. Ahora, digamos que usted y yo estamos en desacuerdo en algún asunto de la conferencia o en una reunión de la empresa. Yo empiezo a hablar y con bastante claridad presento mi material y mi sistema y espero que ustedes lo entiendan. Luego que les entregue cierta cantidad de información en un momento dado, usted va a comenzar a accesar su propio entendimiento interno de lo que está transcurriendo. Va a mirar para arriba y va a empezar a visualizar o va a mirar para abajo y va a empezar a hablarse a sí mismo o a prestar atención a cómo se siente. Cualquiera que sea el estado interno en que está es importante que yo haga una pausa y le dé tiempo para procesar esa información. Si mi ritmo es demasiado rápido y en ese momento continúo hablando, lo único que consigo es confundirlo e irritarlo.

Lo que muchas veces ocurre, es que cuando me doy cuenta que usted está mirando para otro lado, pienso que no me está prestando atención o que me está evitando. Mi respuesta típica, entonces, bajo la tensión en una conferencia, es *aumentar* el ritmo y el volumen de mi voz, porque lo voy a *obligar* a

prestarme atención y a entender mi punto de vista. Usted va a responder como si lo estuvieran atacando, porque yo no le estoy dando bastante tiempo para que sepa de qué estoy hablando. Usted va a terminar bastante confuso e irritado, jamás va a entender el contenido. Si yo estoy coordinando la reunión, me [illegible]o dar cuenta cada vez que alguien se vuelve hacia adentro [illegible]accesar algo y puedo interrumpir y distraer al hablante en [illegible]momentos. Eso le da al que está escuchando un tiempo [illegible]do para procesar, de modo que pueda darle sentido a lo [illegible]d ocurriendo y decidir si es que está de acuerdo o no.

[illegible]quí hay otro ejemplo. Si pueden determinar cuál es el [illegible]a guía y el sistema representacional preferido de una persona, [illegible]n presentar la información de un modo que le resulte [illegible]nte irresistible. "¿Puede verse usted mismo haciendo este [illegible]o y a medida que se vea en este proceso teniendo esa [illegible]ción de realización y éxito, y diciéndose a sí mismo "Esto [illegible] ser formidable?" Si ocurre que su secuencia típica o [illegible]ategia son imágenes construidas, seguidas de sensaciones, [illegible]uidas de un comentario auditivo, entonces eso le va a resultar [illegible]lmente irresistible.

En una oportunidad yo enseñaba un curso de matemáticas [illegible]la Universidad de California a personas que no eran sofistica- [illegible] matemáticamente. Terminé enseñándoles como si fuera su [illegible]undo idioma. La clase estaba compuesta por un grupo de [illegible]udiantes de lingüística que entendían bien cómo funciona un [illegible]ema de lenguaje, pero que no tenían ningún entendimiento de [illegible]sistemas matemáticos. Sin embargo, existe un nivel de análisis [illegible]nde son exactamente iguales. Así que en lugar de enseñarles [illegible]o hablar y pensar como lo haría un matemático, simplemente [illegible]licé lo que ya estaba a disposición en su modelo del mundo, la [illegible]oción de traducción. Les enseñé que estos símbolos no eran más [illegible]ue palabras, y tal como hay cierta secuencia de palabras que son [illegible]rases bien-formadas, en matemáticas también hay cierta secuen- [illegible]cia de símbolos que son bien-formados. Hice que todo mi [illegible]enfoque calzara con *su* modelo del mundo, en vez de exigirles que tuvieran la flexibilidad de venir ellos al mío. Ese es *un* modo de hacerlo.

Cuando ustedes hacen eso, les hacen un favor en el sentido que le presentan el material de modo que les sea fácil aprenderlo. Pero también les hacen un *mal servicio* en el sentido que están afirmando en ellos una configuración de aprendizaje rígida. Es importante para ustedes comprender el resultado de las diversas opciones que hacen al presentar el material. Si les quieren hacer un profundo favor, contribuirían más a su evolución a al modelo de ellos y luego enseñarles a superponerlo a otro modelo, de modo que tengan más flexibilidad en sus modos de aprendizaje. Si es que ustedes tienen ese tipo de sensibilidad y capacidad, ya son entonces profesores bastante extraordinarios. Si pueden enseñarles esa experiencia, entonces tendrían al final dos estrategias de aprendizaje. Podrán dirigirse ahora a otro profesor que no tiene esa sensibilidad en comunicación, y ya que son lo suficientemente flexibles, podrán también adaptarse al modo de enseñanza de él.

Hay muchos niños en edad escolar que tienen problemas de aprendizaje, sencillamente, porque hay un mal pareamiento entre el sistema representacional primario del alumno y del profesor. Si ocurriera que ninguno de los dos tiene flexibilidad para hacer el ajuste, entonces no hay aprendizaje. Conociendo lo que ya conocen acerca de sistemas representacionales, pueden entender entonces cómo es posible que un niño resulte un año con dificultades de aprendizaje y que le vaya muy bien al año siguiente con otro profesor. O cómo es posible que a un niño le vaya muy bien en ortografía y en matemáticas y le vaya mal en literatura e historia.

También pueden traducir entre sistemas representacionales con parejas. Digamos que el marido es muy kinestésico, llega a la casa luego de trabajar todo el día y quiere sentirse cómodo. Se sienta en el living, se saca las botas, enciende un cigarrillo, toma una cerveza, agarra el periódico y se arrellana sobre su sillón. Luego la esposa que es muy visual, entra. Ella también ha trabajado todo el día limpiando la casa para que se vea muy bonita, como un modo de mostrarle respeto a él. Ella de inmediato ve que todas sus cosas están desparramadas y se siente mal. Así que el reclamo de él es "No me da suficiente espacio para sentirme cómodo. Es mi casa y quiero sentirme cómodo". Y lo que ella dice en ese momento es "Eres tan desordenado. Dejas todas tus cosas tiradas y todo se ve horrible, y cuando todo se ve así, atosigado de cosas, es cuando yo sé que no me respetas".

Una de las cosas que hace Virginia Satir es encontrar la contrapartida kinestésica de su queja visual y viceversa, de modo que pueda dirigirse al marido y decirle:

"No entiende lo que ella dijo ¿verdad? En realidad no tiene ninguna idea de lo que ella está sintiendo. ¿Alguna vez ha tenido la experiencia de meterse bajo las frazadas, estando ella ya allí mirando la televisión y comiendo galletas y, entonces, sentir todas esas migas por las sábanas y por toda tu piel? Bueno, eso es lo mismo que ella experimenta cuando entra al living y ve todas tus cosas tiradas".

Así que no hay culpa, no hay culpa. Uno dice "Tú eres malo" o "Tú eres estúpido" o algo así. Lo que dice es "Aquí hay una contrapartida que puedes entender en tu sistema".

El dirá: "Bien, pero cuando estamos con gente y yo quiero mostrar afecto ella siempre está tratando de alejarse de mí". Y ella responde: "Siempre estás haciendo escenas en público, me estás manoseando todo el tiempo". Este es, sencillamente, su modo de ser afectuoso, pero ella tiene que *ver* lo que está ocurriendo. El se queja de que ella se aleja, y él entonces se siente muy mal. El la toma y nada ocurre, así que uno le encuentra la contrapartida y le dice a ella:

"¿Alguna vez has tenido la experiencia de querer ayuda y necesitarla de verdad? ¿Realmente estar viendo la necesidad de un compañero, de compañía y de ayuda, y como que estás parada ahí en medio del desierto y miras a todos lados y no hay nadie? No ves a nadie y estás sola. Bueno, eso es lo que él siente cuando se acerca a ti, te trata de tomar y tú te apartas".

El asunto no es si acaso estos son ejemplos reales o no. El asunto aquí es que ustedes pueden utilizar el principio de ordenar a la gente de acuerdo a sus sistemas representacionales y luego hacer una superposición para encontrar la contrapartida entre ellos. Eso establece algo que incluso en las grandes compañías de seguros de este país se ha adoptado, las pólizas "sin fallas". Los terapeutas de familia y de parejas deben por lo menos tener eso, y además un modo de demostrarlo.

Al ir retrocediendo e ir dejando espacio para ver lo que estoy diciendo, y me acerco a él, estableciendo un contacto sólido, la enseñanza a un meta-nivel inconsciente es ésta: *Yo puedo obtener respuestas de ella que a él le encantaría obtener y puedo obtener respuestas de él que a ella le encantaría obtener.* Desde luego que eso jamás se menciona, todo funciona a un nivel inconsciente. Así que ellos van a modelar y van a adoptar mis tipos de conducta para hacer su comunicación más efectiva. Ese es otro modo de establecer contacto entre miembros individuales y luego traducirlo a sistemas representacionales, como un modo de enseñarles a comunicarse más efectivamente.

Los sistemas referenciales también son importantes. ¿Qué ocurre si alguien viene y me dice: "No sé lo que quiero"? Lo único que me están diciendo es que no tienen un sistema referencial. Hace poco, en un seminario, una mujer nos dijo que había pasado por un momento muy difícil. No podía decidir qué es lo que quería del menú. No tenía ninguna base sobre la cual fundamentar su decisión. Dijo, además, que toda su vida era así; nunca podía decidir cosas y siempre estaba insatisfecha. Así que literalmente le inventamos una estrategia de decisión. Le dijimos: bien, cuando te veas abocada ante una decisión, métete adentro y di a ti misma qué es lo que tienes que decidir, sea lo que sea. Digamos que estás en un restaurante, di a ti misma "Tienes que escoger alguna comida", luego sal de ti misma y devuélvete a la

experiencia sensorial y ve cuáles son las opciones, en otras palabras, lee el menú. A medida que lees "hamburguesas" haz una imagen o una figura de la hamburguesa al frente tuyo, prueba cómo sería el sabor y chequea si lo sientes como algo positivo o no. Enseguida lee "huevo frito" y ve si los huevos fritos al frente tuyo tienen el sabor que te gustaría que tuvieran, y chequea si eso lo sientes positivo o no. Luego que repitió el proceso de ensayar unas pocas veces, tuvo una nueva manera de tomar decisiones y pudo tomarlas rápida e inconscientemente en todo tipo de cosas en su vida.

A medida que repitió el proceso unas cuantas veces, éste se fue depurando, del mismo modo que lo hace el aprender a conducir automóvil. Llega un momento en que sencillamente se hace inconsciente. La conciencia parece estar ocupada de cosas que no sabemos hacer muy bien. Cuando sabemos hacer cosas realmente bien, las hacemos automáticamente.

Hombre: Estuvimos preguntándonos acerca de accesos de olores. Estuvimos jugando con eso un poco y descubrimos que se tornaban visuales para ver el objeto y luego poder olerlo.

No necesariamente. *Tú* usaste la secuencia descrita. Dijiste "lo que descubrimos fue que *ellos* hacen..." y luego te describiste a ti mismo. Esa es una pauta bastante corriente en sicoterapia moderna. Thomas Szasz dijo: "Toda la sicología es biografía o bien autobiografía". La mayoría de la gente se está haciendo terapia a sí misma en lugar de a la otra gente. Para responder más específicamente a tu observación, la gente puede accesar a experiencias olfativas de muchos modos distintos. Una de las cosas que podrán notar, sin embargo, es que cuando las personas accesan olores, mueven discretamente la nariz. Esa es una señal directamente sensorial, tal como los movimientos de los ojos, de los que hemos estado hablando, son señales directas sensitivas, para dejarnos saber qué experiencia está teniendo la persona. Puede que enseguida procedan con un acceso visual, kinestésico, auditivo o puede que no, pero de todas maneras pueden ver un pequeño movimiento que hacen en las ventanas de la nariz

Ahora, pónganse frente a frente, uno va a ser A y el otro B. Voy a pedirle a A que observe a B responder la pregunta que le voy a formular. Lo que tiene que hacer A es despejar sus canales sensoriales y observar la nariz de su pareja B ¿Cuándo fue la última vez que oliste bien amoníaco? ¿Vieron? ¿Alguna duda sobre eso? Es una respuesta involuntaria. Generalmente la persona respira en el mismo momento que las ventanas de la nariz se abren un poquito.

Les voy a pedir que hagan otra cosa en la misma línea. Cuando niños tuvieron muchas experiencias, tal vez tenían una abuelita que vivía en una casa aparte y que tenía algunos olores

especiales. Tal vez era alguna comida especial, alguna frazada, algún juguete o algo que era especial para ustedes. Escojan algún objeto de su infancia, siéntanlo, háblense a sí mismos acerca de él o véanlo ahí en sus manos. Cuando ya lo tengan en cualquiera de estos sistemas, respiren profundamente y permitan que los lleve a cualquier lugar donde los lleve. Ensáyenlo durante un minuto, es un modo de accesar olores.

Hay tantos modos de utilizar esta información, como su ingenio les permita. Si utilizan fantasías visuales guiadas, con sus clientes, habrá algunos clientes con los cuales les resultará muy fácil. Otros, en cambio, ni siquiera lo intentarán. ¿Qué criterio usan para decidir eso, lo saben? Si pueden visualizar fácilmente, utilizan entonces una fantasía dirigida visual, ¿verdad? Lo que estamos sugiriendo es que inviertan eso, porque para las personas que normalmente no visualizan en conciencia, las fantasías visuales guiadas van a ser una experiencia increíble, un cambio profundo en su experiencia. En cambio, para aquellos que visualizan todo el tiempo, será mucho menos útil. Lo único que tienen que hacer para que funcione con gente que normalmente no visualiza es unirse a su sistema, donde sea que esté su conciencia. Primero establezcan contacto y luego, lentamente, hagan una superposición para guiarlos al sistema en que ustedes quieran que tenga la fantasía. Será extremadamente efectivo, mucho más efectivo que con alguien que ya sea un buen visualizador.

Si cuentan únicamente con un trozo de la experiencia, un fragmento de ella, ya la tienen toda. Les voy a pedir que hagan lo siguiente: Echen sus hombros hacia adelante y cierren sus ojos, y sientan como si hubiera alguien o algo que está empujando sobre sus hombros. Ahora tomen esas sensaciones, intensifíquenlas y permitan que surja una imagen. ¿Quién o qué es lo que encuentran ahí? A medida que surja la imagen, quiero que se percaten de alguna dimensión de la imagen que está conectada con algún sonido que estuviera ocurriendo, como si realmente estuviera sucediendo. Ahora escuchen el sonido.

Ese es el principio de la superposición (overlap). Siempre podrán irse al estado de conciencia que la persona indica mediante sus predicados y acompañarla en ese sistema, desde ahí podrán superponer a cualquier otra dimensión de la experiencia y enseñarle a la persona a hacer esto.

Richard: Sí, lo sé. Yo mismo lo hice. Hace cuatro años no podía ver una imagen. De hecho ni siquiera sabía que la gente podía hacerlo. Yo pensaba que la gente se engañaba a sí misma cuando hacía fantasías visuales guiadas. No tenía idea que realmente estaban viendo imágenes. Y luego me di cuenta de lo que estaba ocurriendo, descubrí que había estas diferencias entre las personas, y ahí empecé yo mismo a intentar hacer imágenes. Desde luego que el modo como yo me obligaba a producir imágenes era hablándome a mí mismo y obteniendo sensaciones, que es el modo como lo hace la gente que tiene imágenes problemáticas. Se dicen a sí mismos "Puchas, esto tendría que usarlo incluso más intensamente", y luego se sienten frustrados. Desde luego que mientras más me hablaba y mientras más sensaciones tenía, menos imágenes producía. Tuve que aprender a hacerlo por superposición, tomando una sensación o un sonido y luego agregándole una dimensión visual.

Ustedes pueden usar la superposición para enseñarle a un cliente a utilizar todos sus sistemas, que creo que es beneficioso para todos los humanos. Ustedes mismos podrán darse cuenta cuál sistema representacional es el que utilizan con más refinamiento y sofisticación y con cuál tienen más dificultades. Luego podrán usar la superposición como modo de entrenarse a sí mismos a ser más sofisticados en cualquier sistema, al igual que en sus sistemas más avanzados o desarrollados.

Digamos que tienen buenas kinestésicas, pero que no pueden visualizar. Se pueden sentir a sí mismos, alcanzar algo y sentir la corteza de un árbol, pueden explorarla táctilmente hasta que obtienen una alucinación táctil realmente buena. Pueden hacer lo siguiente: visualicen su mano, y luego vean más allá de su mano, dentro del ojo de su mente y *vean* cómo se ve el árbol basado en esa sensación, a medida que sienten la textura, lo áspero, la temperatura de la corteza. Si visualizan fácilmente y quieren desarrollar lo auditivo, vean la imagen de un auto dando rápidamente la vuelta en una esquina y escuchen el chirrido de los neumáticos contra el pavimento.

Hombre: ¿Estaría en desventaja un terapeuta congénitamente ciego?

Las claves de acceso visual son únicamente uno de los modos de obtener información. Hay otras cosas que están transcurriendo y que son igualmente interesantes y eso les dará la misma información. Por ejemplo, el tono de voz es más alto durante el acceso visual y más bajo durante el acceso kinestésico. Lo mismo ocurre con el ritmo. El ritmo del discurso se acelera para lo visual y se retarda para lo kinestésico. La respiración ocurre más alta en el pecho en el acceso visual y más abajo, en el abdomen, para lo kinestésico. Hay muchas claves. Lo que estamos haciendo es darles un pedacito de información por vez. Recuerden que su conciencia está limitada a siete pedacitos de información –más menos dos– en un determinado momento. Lo que estamos haciendo es decirles: "Normalmente ustedes prestan atención a otra dimensión de la experiencia, aquí hay una clase

experiencia que quisiéramos que le prestaran atención y rcátense cómo la podrán usar de una manera muy efectiva".

Yo puedo obtener la misma información mediante el tono voz, o un cambio de ritmo, mirando cómo respira una sona, observando el cambio de color en el dorso de su mano. uien que es ciego podrá obtener los mismos tipos de rmación, pero de otra forma. Los movimientos oculares son la ma más fácil que hemos descubierto para que la gente pueda nder a obtener acceso a esta clase de información denomina- "sistemas representacionales". Una vez con eso es fácil eñarles otra dimensión.

Podrán pensar que un terapeuta ciego está en desventaja. embargo, la ceguera en todos nosotros es cosa de grados. La sona no vidente, que no tiene ninguna posibilidad de ver, tiene a ventaja sobre la mayoría de nosotros: *él sabe* que es ciego. año antes yo le había enseñado a este hombre a detectar los temas representacionales mediante otras modalidades. No sólo capaz de hacerlo muy bien, sino que además era capaz de cerlo tan bien o mejor que la mayoría de las personas videntes la sala. La mayoría de la gente tiene limitaciones en su bilidad sensorial. Se pierde gran cantidad de experiencias rque están operando con algo que para mí es mucho más enso que las "nociones preconcebidas". Están operando a rtir de su propio mundo interno, y tratando de descubrir qué lza con él.

Incidentalmente, esa es una excelente receta para sentirse cepcionado. Una de las mejores maneras para sentir desilusio- y decepciones en la vida, es construir una imagen de cómo a o le gustaría que fueran las cosas y luego tratar de que todo o sea así. Se sienten decepcionados toda vez que el mundo no lza con su imagen. Ese es uno de los mejores modos que onozco para permanecer en un estado de constante decepción y ustración, porque jamás van a conseguir que el mundo calce con imagen que tienen de él.

Otra vasta fuente de información de procesos está en la bservación de los programas motores accesados cuando una ersona piensa acerca de una actividad. Por ejemplo, Ann ¿te ntarías por favor en una posición "normal", sin cruzar las iernas? Gracias. Ahora permíteme hacerte una pregunta prepa- toria. ¿Tú sabes conducir un automóvil? (Sí) ¿Hay alguno en articular que tú manejas habitualmente? (Sí). Muy bien, ahora sta es una pregunta que no quiero que respondas verbalmente, ncillamente accesa la pregunta internamente. ¿El automóvil ue tú manejas tiene cambio automático o cambio de palanca? ... Alguna otra persona vio la respuesta? ¿Les gustaría hacer una divinanza acerca de la respuesta y constatarla?

Hombre: Cambio de palanca.

Muy bien, ¿cómo supiste eso?

Hombre: Ella hizo un ademán de mover la palanca. La vi mover la mano derecha.

¿Y puedes decir, por el cambio que hizo, si es manual o automático?

Hombre: Es manual.

¿Eso es verdad, Ann? (No). No, es automático. Ahora bien, ¿alguna otra persona vio la respuesta?

Mujer: Sí, porque yo pensé que como ella es chica no querría manejar un auto con cambio de palanca.

Muy bien, ¿alguna otra persona utilizó experiencia sensorial para obtener la respuesta? ... Bien, voy a responder la pregunta directamente. Si hubieran estado mirando los pies de Ann, habrían obtenido de inmediato la respuesta a la pregunta. Una de las diferencias en el programa motor que tiene una persona que conduce un automóvil automático o un automóvil con cambio manual, es si tienen que utilizar el pedal de embrague. Si hubieran estado observando habrían visto que ella hacía tensión en su pierna derecha y no en la izquierda, lo cual les hubiera dado la respuesta.

Si le hacen una pregunta a una persona cuya respuesta involucra un programa motor, pueden observar las partes del cuerpo que van a utilizar para accesar esa información. La información en los humanos no llega de la nada. Para que una persona pueda obtener información para responder una pregunta, tiene que accesar alguna representación de ella. Y aun cuando traigan solamente uno de estos sistemas a la conciencia, para juntar la información van a accesar todos los sistemas inconscientes.

Ann: Nosotros tenemos los dos tipos de auto y yo manejo ambos. Tú preguntaste: "¿Cuál manejas habitualmente?" Si hubieras preguntado: "¿Tienes un auto distinto?" y luego me hubieras preguntado acerca del auto específico ¿mis programas motores habrían sido distintos? Si hubiera estado pensando en que estaba manejando el otro auto ¿mis piernas se hubieran movido de distinta manera?

Si utilizas tu pie izquierdo, únicamente hay embrague. Ahora consideren cómo responden a cada pregunta. Todos ustedes tienen puerta de entrada en las casas o departamentos en que viven, sean estas casas antiguas o apartamentos. Cuando entran a su casa o departamento, ¿la primera puerta se abre a la izquierda o a la derecha? Ahora bien, ¿cómo deciden esas preguntas? Todas las manos se están moviendo.

Les voy a hacer otra pregunta. Cuando llegan a casa en la tarde y el pestillo está con llave. ¿Cuál mano usan realmente para abrir la puerta? Observen las manos.

Durante mucho tiempo la gente ha tratado de utilizar el lenguaje corporal como si fuera un vocabulario de contenido, como si el sostener la cabeza hacia atrás *significara* que son personas reservadas y mantener sus piernas cruzadas *significara* que estaban cerrados. Pero el lenguaje corporal no funciona como funcionan las palabras, funciona de modo distinto. Los movimientos oculares y los movimientos del cuerpo dan información acerca del *proceso.*

En nuestra opinión, el dominio propio de los comunicadores profesionales es el proceso. Si se meten en el contenido, inevitablemente van a imponer parte de su sistema de creencias y valores a la gente con las cuales se comunican.

Por lo general, los problemas de la gente no tienen nada que ver con el contenido, sino más bien con la *estructura, con la forma de cómo organizan su experiencia.* Una vez que hayan empezado a entender eso, la terapia se hace mucho más fácil. No tienen que escuchar el contenido, simplemente tienen que descubrir cómo funciona el proceso, lo que en realidad es mucho más sencillo.

Ahora les voy a hablar de otra pauta importante. Yo soy su cliente y usted me pregunta: "¿Bueno, y cómo le fue esta semana?" Y le respondo (suspirando profundamente, con la cabeza hacia abajo, tonalidad baja). "Ah, todo funcionó fantástico esta semana (suspirando y moviendo la cabeza como negando), sin problemas". Ahora bien, por sus risas me doy cuenta de que aquí hay una comunicación poco usual. El nombre que hemos adoptado para esto es *incongruencia.* Lo que yo indico con mi tono de voz y mis movimientos corporales y el movimiento de mi cabeza no calza con mis palabras. Ahora, ¿qué respuestas tienen a esto como comunicadores profesionales? ¿Qué alternativas tienen para responder a esta situación?

Mujer: Si yo te conociera muy bien diría: "No te creo" o podría decir también "Bueno, no te *ves* demasiado feliz, porque las cosas te están funcionando". De modo que tú harías un meta-comentario sobre la discrepancia que has podido observar y confrontarías a la persona con él. ¿Alguna otra persona tiene alguna otra respuestas?

Hombre: Yo la ayudaría a que expresara *ambos* mensajes, exagerando tal vez los componentes no verbales...

Muy bien, la técnica guestáltica: amplificar el mensaje no verbal hasta que se logra accesar a la experiencia adecuada, ¿verdad? Muy bien, esa es otra alternativa. ¿Todo el mundo aquí entiende las alternativas de que estamos hablando? Nuestra tarea

son las opciones. La noción de la incongruencia es un punto de alternativa que se va a repetir en su experiencia si es que están en el oficio de la comunicación. Y es bastante sensato el que posean un repertorio variado, un rango de respuestas posibles,y entender —ojalá a un nivel inconsciente— cuál será el resultado cuando seleccionen una de estas maniobras o técnicas.

Una alternativa, desde luego, es el meta-comentario, y pienso que es una buena opción, sin embargo, es únicamente *una* opción. Cuando observo y escucho cómo se comunican los terapeutas, a veces me doy cuenta de que es la única opción que muchos tienen cuando se les presenta una incongruencia, que la gente que está en el negocio de la alternativa no tiene *ninguna.* A ustedes les conviene tener muchas opciones para responder a la incongruencia, quieren tener la alternativa de exagerar lo no verbal o de llamarlos mentirosos o desafiarlos, ignorarlos o sencillamente hacer de espejo, reflejando su conducta, diciendo al mismo tiempo incongruentemente: "me alegro mucho" (negando con la cabeza y con sonrisa forzada).

También les pueden "hacer cortocircuito", invirtiendo los mensajes verbales y no verbales: "qué lástima" (sonriendo y asintiendo con la cabeza). La respuesta que a veces se logra es fascinante, porque la mayoría de la gente no tiene idea qué fue lo que verbalizó. Ocurrirá que entrarán en un estado de confusión o van a empezar a verbalizar explícitamente en mensaje que previamente era no verbal. Es como si tomaran todo el material consciente y lo hacen inconsciente y viceversa.

O podrán optar por responder con una metáfora adecuada: "Eso me recuerda una historia que mi abuelito O'Mara me contó una vez. El era irlandés, pero me contó acerca de este país báltico en que había estado cuando viajó por Europa cuando joven, pobre, desterrado, pero sin embargo obteniendo experiencia. Y el duque que reinaba ese principado —eso era antes de la segunda guerra mundial, cuando había una serie de pequeños países— tenía un problema. El ministro del *Interior* no se comunicaba bien con el ministro del *Exterior,* veía que necesitaban ser atendidas para tener buenas negociaciones con otros países vecinos, entraban en conflicto con algunas cosas que el ministro del *Interior* sentía..."

Ahora bien, ¿cómo es que la gente aprende a ser incongruente? Piensen en el caso de un niño que llega a casa y le entrega a sus padres una tarea. Los padres miran la tarea y el padre dice (con cara de enojado y moviendo la cabeza haciendo un "no" y diciendo con una tonalidad áspera), "Oh, estoy tan contento de que trajeras tareas para la casa, hijo". ¿Qué es lo que hace entonces el chico? ¿Se echa para adelante y hace un

meta-comentario? "Papy, te escucho decir que estás contento, pero me doy cuenta..." No, no hace eso si es un niño. Una de las cosas que los niños hacen es volverse hiperkinéticos. Un hemisferio está registrando la entrada visual y el tono de voz, mientras que el otro hemisferio está registrando las palabras y su significado digital, y no calzan. Y el no calzar se hace máximo donde los dos hemisferios se sobreponen máximamente, que es en la representación kinestésica. Si alguna vez observan a un niño hiperactivo, verán que el gatillo de la hiperactividad es la incongruencia. Y comienza en la línea media del torso, y luego se difunde a todos los demás tipos de conducta.

Ahora les voy a pedir que hagan algo. Quiero que levanten su mano derecha... ¿Alguien se dio cuenta de una incongruencia?

Hombre: Tú levantaste tu mano izquierda.

Levanté mi mano izquierda al igual que muchos de ustedes ¡que también levantaron su mano izquierda! Algunos de ustedes levantaron su mano izquierda y algunos levantaron su mano derecha. Algunos ni se dieron cuenta de cuál mano levanté. Lo interesante es que cuando éramos niños tuvimos que descubrir algún modo de encarar las incongruencias. Típicamente lo que la gente hace es distorsionar su experiencia de modo que sea congruente. ¿Alguno de ustedes me escuchó decir "Levante su mano izquierda"? Varios levantaron su mano izquierda, incluso algunos levantaron su mano izquierda y probablemente pensaban que estaban levantando su mano derecha. Si no se dieron cuenta de la incongruencia fue porque de alguna manera eliminaron la relación entre su propia experiencia kinestésica y mis palabras, para que la experiencia fuera coherente.

Si lo que les está llegando es un mensaje mixto, un modo de resolver la dificultad es dejando fuera de conciencia una de las dimensiones, ya sea la entrada verbal, la entrada tonal, los movimientos corporales, el tacto o la entrada visual. Y podrán predecir que el niño hiperactivo que deja fuera de la conciencia al hemisferio derecho —y que desde luego sigue funcionando, pero fuera de la conciencia— será luego perseguido por imágenes visuales: bebés muertos saliendo de una hamburguesa sobre el escritorio del siquiatra. Aquel que elimina todos los kinestésicos, sentirá que hay todo tipo de insectos que le están caminando por encima, y realmente lo van a molestar, y se lo van a decir. Esto es una cita directa de un esquizofrénico. Aquellos que eliminan la parte auditiva, van a escuchar voces que salen de los enchufes de la pared, porque literalmente están suprimiendo la conciencia de ese sistema entero, y la información que tienen disponible a través de ese sistema, como modo de defenderse a sí mismos, en vista de las repetidas incongruencias.

En este país hemos ido a hospitales siquiátricos, hemos descubierto que la mayoría de las alucinaciones son auditivas porque la gente en esta cultura no pone gran atención a su sistema auditivo. En otras culturas las alucinaciones tenderán a agruparse alrededor de otros sistemas representacionales.

Mujer: Me gustaría que comentara más sobre esto, porque conversando con algunas personas acerca de los fenómenos alucinatorios, me tropecé con esto.

Los fenómenos alucinatorios, en mi opinión, son iguales a lo que han estado haciendo aquí todo el día. No hay una diferencia formal entre las alucinaciones y el proceso que usan. Si les pido, por ejemplo, que recuerden alguna cosa que ocurrió esta mañana o que ocurrió cuando dije "amoníaco" y todos ustedes hicieron "¡uhhhrhhh! ". Lo que yo puedo decir es que hay algunas diferencias sutiles entre la gente que está dentro de un hospital siquiátrico y aquellos que no lo están. Una de ellas es que están en un edificio distinto. La otra es que muchos de ellos parece que no tienen una estrategia adecuada para saber qué constituye una realidad compartida y qué no constituye una realidad compartida.

¿Quién de ustedes tiene un perro regalón? ¿Pueden ver al perro sentado aquí en esta silla? (Sí). Muy bien, ahora ¿pueden hacer una distinción entre el animal que está aquí sentado y la silla sobre la cual está sentado? ¿Hay algo en su experiencia que les permita distinguir entre el hecho de que colocaron una imagen visual del animalito ahí y el hecho de que la imagen de la silla estaba ahí aun antes de que la colocaran deliberadamente ahí? ¿Hay alguna diferencia? Puede que no la haya.

Mujer: Sí que la hay.

Muy bien. ¿Cuál es la diferencia? ¿Cómo sabes que hay una silla real y que no hay un perro real?

Mujer: Puedo ver que esa silla está en mi realidad aquí y ahora, pero únicamente puedo hacer un cuadro del perro dentro de mi cabeza, en el ojo de la mente...

¿No ves al perro sentado ahí en la silla?

Mujer: Sí, pero únicamente en el ojo de mi mente.

¿Cuál es la diferencia entre la imagen de la silla en el ojo de tu mente y la imagen del perro en el ojo de tu mente? ¿Hay una diferencia?

Mujer: Bueno, uno está aquí y el otro no está.

Sí, pero ¿cómo *sabes* eso?

Mujer: Bueno, aún veo la silla cuando miro hacia otro lado y vuelvo a dirigir la mirada hacia allá. Pero dejo de pensar en el perro en la silla y el perro ya no está más en la silla.

Muy bien, tú puedes hablarte a ti misma, ¿verdad? Ahora métete hacia adentro y ve si hay una parte tuya a un nivel

consciente que sea capaz de hacer que el perro esté ahí aun
ando dirijas la mirada de nuevo para allá. ¿Podrías hacer esos
reglos y veamos si aún puedes hacer la distinción? Porque mi
posición es que también hay otros modos, como sabes.

Mujer: La imagen del perro no es tan clara.

Muy bien, ese es un modo como chequeas la realidad.
edes volverte hacia adentro y preguntar si hay una parte tuya
te pueda hacer más clara la imagen del perro?

Mujer: No mientras estoy despierta.

Yo sé que tu mente consciente no lo puede hacer. No estoy
antando eso. ¿Te puedes hablar a ti misma? ¿Puedes decir:
, Mary, ¿cómo estás? " por dentro? (Sí). Muy bien.
vete hacia adentro y di: "¿Hay alguna parte mía, a un nivel
nsciente que sea capaz de hacer que la imagen del perro
rezca tan clara como la de la silla? " Y sé sensible a la
puesta que vas a obtener, puede ser verbal, puede ser un
timiento, puede ser algo visual. Mientras ella hace eso, ¿alguno
ustedes sabe cómo conocen cuál es la diferencia?

Hombre: Bueno, anteriormente, cuando golpeaste la silla
de escuchar un sonido, cuando golpeaste el perro no pude
cuchar el ruido.

Así que esencialmente tu estrategia consiste en irte a otro
tema representacional y percatarte si hay una representación
e corresponde en ese sistema a lo que detectaste en otro
tema.

Mujer: Yo sé que puse al perro ahí..

¿Cómo sabes eso?

Mujer: Porque pude recordar lo que hice.

Muy bien, ¿cómo es que te acuerdas de haber puesto el
rro ahí? ¿Es un proceso visual? ¿Te hablas a ti misma? Muy
en. Ahora quiero que hagas el *mismo* proceso para colocar la
lla ahí. Quiero que pongas la silla acá, a pesar de que ya está
cá. Quiero que hagas el mismo proceso que usaste para poner el
erro acá, pero esta vez para colocar la silla acá, y dime cuál es la
iferencia, si es que la hay.

¿Alguna persona se da cuenta a lo que voy?

Mujer: Que somos todos esquizofrénicos.

Desde luego que somos todos esquizofrénicos. De hecho
.D. Laing es demasiado conservador cuando dice que la
squizofrenia es una respuesta natural. Evolutivamente, el paso
iguiente, en el que todos estamos comprometidos, es la
ersonalidad múltiple. Todos ustedes son personalidades múlti-
les. Hay únicamente dos diferencias entre ustedes y una
ersonalidad múltiple oficialmente diagnosticada: 1) Que no
ienen que tener amnesia de cómo se están comportando en un
ontexto, vale decir, pueden recordarlo en otro contexto. 2)

Pueden optar por responder contextualmente. Toda vez que *no tienen* una alternativa de cómo responder al contexto, están funcionando como un robot. Por lo tanto, tienen dos alternativas. Pueden ser una personalidad múltiple o un robot. Escojan bien.

Lo que estamos tratando de demostrar es que la diferencia entre alguien que no sabe que lo que está alucinando es una alucinación y ustedes, es únicamente que ustedes han desarrollado una estrategia mediante la cual saben qué es una realidad compartida y qué no lo es. Y si van a tener alucinaciones, posiblemente la tengan acerca de *ideas* y no de *cosas.*

Si uno de ustedes en el auditorio dijera: "Bueno, espera un minuto, ahí realmente hay un perro, todo el mundo lo puede ver".. Entonces probablemente lo internaríamos.

Ahora, hace un momento cuando Sally utilizó la palabra "pensativo", ella estaba alucinando con exactamente el mismo proceso formal que un esquizofrénico. Por ejemplo, hubo un paciente mental que nos miró y nos dijo: "¿Vio como me acabo de tomar esa taza de sangre? " Estaba haciendo exactamente lo mismo. Estaba tomando información del exterior y combinándola de una manera interesante con la respuesta que estaba generando internamente y asumiendo, luego, que todo provenía desde afuera.

Hay únicamente dos distinciones entre cualquiera persona en esta sala y un esquizofrénico institucionalizado: 1) si ustedes tienen una buena estrategia de realidad y pueden hacer esa distinción y 2) si el contenido de su alucinación es socialmente aceptable o no. Porque todos alucinamos. Todos alucinamos que alguien está en un buen estado de ánimo o en un mal estado de ánimo, por ejemplo. Suele ser una representación bastante precisa de lo que estamos recibiendo desde afuera, pero a veces es una respuesta a su propio estado interno.

Y si no pasa nada, a veces puede inducir un estado: "¿Te pasa algo? " "¿Qué te está molestando, algo te está molestando? " "No quiero que te preocupes de nada de lo que ocurrió mientras estuvimos fuera".

El beber sangre en esta cultura no es algo aceptable. Yo he vivido en culturas donde eso es perfectamente adecuado y corriente. Los Massai, en el este de Africa, se sientan y toman copas de sangre todo el tiempo. Ningún problema. Sería muy raro en su cultura si alguien dijera algo como: "Puedo ver que te estás sintiendo muy mal acerca de lo que acabas de decir". Empezarían a hacerse preguntas acerca de ti. Pero en esta cultura eso está invertido.

Cuando entrenábamos residentes en hospitales siquiátricos llegábamos temprano y pasábamos bastante tiempo en los

pabellones, porque los pacientes ahí tenían problemas que jamás habíamos tenido la oportunidad de encontrar antes. Les dimos la tarea de determinar para ellos mismos cuáles partes de su experiencia podían ser válidas para otras personas y cuáles no. Por ejemplo, con el paciente de la copa de sangre, inmediatamente pudimos acercarnos a su realidad. "Sí, haz el favor de entibiarme ésta". Nos unimos tanto a su realidad que llegó a confiar en nosotros. Luego le dimos la tarea de descubrir cuál parte de su realidad podía ser válida para otras personas en el pabellón. Jamás dijimos que esto realmente estaba ahí y esto no, sino que sencillamente le pedimos que determinara cuál parte de su realidad podía compartir con las otras personas. Y entonces aprendió —como la mayoría de nosotros hemos aprendido de niños— a hablar acerca de las partes de la realidad que son alucinaciones socialmente aceptables o que otras personas también están dispuestas a ver, a escuchar, a sentir. Y eso es todo lo que necesitó para ser dado de alta del hospital. Ahora le va muy bien. Aún se toma sus copas de sangre, pero lo hace solo. La mayoría de los sicóticos sencillamente no tienen modos de distinguir entre qué es una realidad compartida y qué no lo es.

Hombre: Muchos siquiatras tampoco tienen eso cuando trabajan con las personas.

¡Muchos no lo tienen, por lo menos a lo que yo sé, punto! La única diferencia es que ellos tienen otros siquiatras que comparten esa realidad, así que por lo menos tienen una realidad compartida. Yo he hecho muchas bromas acerca de esto, de cómo los sicólogos humanistas se tratan unos a otros cuando se encuentran. Tienen una cantidad de rituales que no existían cuando yo trabajaba en una firma electrónica. En la firma la gente no se acercaba en las mañanas ni se tomaba de las manos, mirándose significativamente a los ojos durante cinco minutos y medio. Cuando alguien en la firma electrónica ve hacer eso, dice: "Qué extraño" y la gente en los círculos de sicología humanista piensa que los de la firma electrónica son fríos, insensibles e inhumanos. Para mí, ambas son realidades sicóticas, y no estoy seguro de cuál es más loca. En todo caso, con el criterio de realidades compartidas, la gente de la firma electrónica es mayoría.

Cuando ustedes realmente tienen una opción es cuando pueden irse de una realidad a otra, y también pueden tener una perspectiva de lo que está ocurriendo. Una de las cosas más locas que puede ocurrir es cuando un sicólogo humanista va a dar un seminario a una corporación y no altera su conducta. Esa incapacidad para ajustarse a una realidad compartida diferente es una demostración de sicosis.

Pareciera que los terapeutas sintieran las letras y las palabras. Y realmente no creo eso de que sea más extraño que beber copas de sangre. A todas partes donde voy la gente me dice que se siente O y K, eso es bastante extraño. O bien le preguntan a la gente: "¿Cómo te sientes? ", y dicen: "No tan mal". Piensen en eso un momento. Es una afirmación muy profunda. "Me siento, no mal". Eso no es una sensación y tampoco lo es "OK".

Uno de los métodos eficaces para ustedes como comunicadores profesionales, es hacer la distinción entre percepción y alucinación. Si pueden distinguir claramente cuál parte de su experiencia en transcurso está siendo creada internamente y colocada fuera, oponiéndola a la experiencia que realmente están recibiendo a través de sus aparatos sensoriales, entonces no van a alucinar cuando no les convenga. De hecho no hay nada que *necesite* ser alucinado. No hay ningún resultado en terapia para lo cual sirvan las alucinaciones. Pueden quedarse estrictamente con las experiencias sensoriales y serán muy poderosos, eficientes, efectivos y creativos.

Para ser un comunicador excelente, necesitan solamente tres cosas. Hemos encontrado que hay tres pautas fundamentales en las conductas de cada uno de estos magos terapéuticos con quienes hemos hablado, y también en algunos ejecutivos y vendedores excelentes. Lo primero es *saber cuál es el resultado que desean obtener.* Lo segundo es que necesitan flexibilidad en su conducta. *Tienen que ser capaces de tener una gran flexibilidad de conducta* para descubrir qué respuestas obtienen. Y lo tercero es que necesitan tener suficiente experiencia sensorial para darse cuenta cuando hayan logrado el resultado deseado. Si tienen esas tres capacidades, entonces basta con alterar su conducta hasta que obtengan las respuestas que quieran.

Y eso es lo que estamos haciendo aquí. Sabemos cuáles son los resultados que deseamos, y nos ponemos en lo que denominamos "uptime" (*), en ese momento estamos en completa experiencia sensorial y sin "conciencia", no estamos pendientes de nuestras sensaciones internas, o de imágenes, voces o de ninguna otra cosa interna. Estamos en una relación de experiencia sensorial con ustedes y dándonos cuenta de cómo responden a nosotros y continuamos cambiando nuestra conducta hasta que ustedes respondan del modo que nosotros deseamos.

En este momento sé lo que estoy diciendo, porque me estoy escuchando desde afuera, externamente. Sé cuánto sentido están cobrando de lo que estoy diciendo, por sus respuestas conscientes

(*) Tomado de la jerga de computación. Equivalente a "experiencia sensorial". Cuando la computadora está recibiendo o entregando información y desconectada de sus "procesos internos", se dice que está en "uptime". "Downtime" es cuando está procesando datos y "desconectada" del exterior" (N. del T.).

e inconscientes. Y yo las veo. No estoy haciendo comentarios internos, sencillamente me percato de ellas y ajusto mi conducta. No tengo ninguna idea de qué es lo que siento internamente. Tengo una secuencia táctil kinestésica. Puedo sentir mi mano en mi chaqueta, por ejemplo. Es un estado alterado particular. Es uno de los tantos trances, y muy útil para conducir grupos.

Mujer: ¿Qué tipo de ajustes hace para llegar a "uptime"? Dijo que hacía ajustes hasta que obtenía la respuesta que deseaba. ¿Qué clase de ajustes está haciendo? ¿Explica más? ¿O habla más? O...

Bueno, yo ajusto todos los parámetros posibles. Para mí el más obvio es el tono de voz. También pueden ajustar su expresión facial. A veces pueden decir las mismas palabras y levantar las cejas y la gente súbitamente va a entender. A veces pueden empezar a mover las manos. Con alguna gente pueden dibujar una imagen. A veces puedo explicar algunas cosas una y otra vez usando un conjunto de diferentes palabras. Esas son algunas de las posibilidades lógicas que están a disposición. Hay muchas posibilidades.

Mujer: Bueno, a medida que está cambiando su conducta ¿no tiene que estar dándose cuenta de lo que está ocurriendo dentro suyo?

No, pienso que la mayoría de la gente intenta hacerlo reflexivamente con una especie de darse cuenta de sí mismo consciente, y la mayoría de las estrategias de la conciencia reflexiva no funcionan. Y es por eso que la mayoría de la gente tiene relaciones personales tan malas. Si yo quiero actuar de determinada manera y la convierto a usted en la referencia de lo que estoy haciendo, lo único que tengo que hacer es seguir actuando de modos distintos hasta que usted se vea, diga las cosas y se conduzca del modo que yo quiero que lo haga. Si tengo que chequear conmigo para saber si está ocurriendo, entonces voy a estarle prestando atención a mis sentimientos y a mis voces internas, lo que no me va a indicar si estoy obteniendo el resultado que deseo. La mayoría de los terapeutas tienen éxito con sus clientes muchas veces antes de percatarse de ello.

Mujer: Muy bien, yo puedo ver cómo se funcionaría en terapia siendo terapeuta. Pero en una relación interpersonal íntima, me parece que estar "uptime" no sería demasiado bueno para la intimidad.

Estoy en desacuerdo. Yo creo que se puede ser mucho más íntimo de esa manera. No creo que la intimidad se construya en base a hablarse a sí mismo y a hacer imágenes internas. Yo pienso que la intimidad se construye en base a suscitar respuestas. Y si yo estoy "uptime" cuando estoy interactuando con alguien, entonces voy a obtener respuestas en esa persona que son placenteras e íntimas y cualquier otra cosa que quiera.

Mujer: Si le estoy hablando a alguien acerca de algo que estoy sintiendo, y pienso que es algo importante, entonces estoy en "uptime", ¿verdad?

Si esa es tu definición de intimidad, entonces tenemos definiciones distintas de intimidad.

Lo que digo es que es parte de ser íntimo; es un modo de ser íntimo.

Muy bien, yo estoy en desacuerdo con eso.

Mujer: ¿Cómo puedes hacer eso si estás en "uptime"?

No puedes hacer eso cuando estás en "uptime". Puedes hablar acerca de las cosas que *has* pensado, que has sentido en *otros momentos,* pero entonces no estarías en "uptime". Estoy de acuerdo que "uptime" sería una pobre estrategia para hablar acerca de ventas, pero no considero que eso deba ocurrir en la intimidad. Para lo que tú describes, el "uptime" no es una buena estrategia. "Uptime" es la única estrategia que conozco que es generalmente efectiva para interactuar con gente en términos de obtener respuestas.

Para lo que tú estás hablando, yo diseñaría una estrategia completamente distinta, porque vas a tener que saber qué es lo que estás pensando y sintiendo para poder hablar de ello, pero no creo que eso va a producirte contacto con otro ser humano. Porque si haces eso, no le estás prestando atención a él, estás simplemente poniendo atención a *ti misma.* Y no digo que eso sea malo, lo único que digo es que no te va hacer sentirte más conectada con la otra persona. No vas a tener más contacto con la persona que está sentada a tu lado si estás haciendo imágenes internas, hablándote a ti misma y sintiendo cosas, y luego contándole a ella cuáles son. Eso no te va a poner a ti en contacto con ella. Lo único que va a hacer eso es relatarle a *su* mente consciente muchas cosas que están ocurriendo dentro tuyo, cuando tú no estás prestándole atención a ella.

Conozco un abogado que tiene una gran estrategia para resolver problemas legales. Lo primero que hace es una construcción visual dentro de su cabeza de cuál es el problema que tiene que ser resuelto. En seguida se va a auditivo interno A y chequea con un visual eidético A, auditivo interno B y chequea con un visual eidético B, y así, hasta que todos sus eidéticos auditivos y visuales se suman a esa construcción visual. Entonces sabe que ya ha resuelto el problema. Es una estrategia estupenda para problemas legales, pero es una pésima estrategia para relaciones interpersonales y, desgraciadamente, la usa para eso también. Construye una imagen de cómo quiere interactuar con alguien y luego busca imágenes de cuando lo ha hecho antes. Nunca puede

hacer nada nuevo con alguien, a menos que anteriormente haya hecho todos los pasos. No es una estrategia muy buena para esa tarea, y mientras está usando esa estrategia, está ido, está en otra parte.

Hace poco vi en televisión a una sicóloga que estaba instruyendo a las personas en cómo comunicarse mejor. Esencialmente decía: "Fórmense una imagen de cómo quieren ser, y luego compórtense así". Pero no decía nada acerca de tomar en cuenta la retroalimentación que proviniera de otras personas. Tenía a todas estas personas de cartón cerca de ella, sus alumnos, que repetían: "Sí, somos muy felices y podemos comunicarnos y ha sido un placer conocerlo, sí". Ni siquiera sabían si acaso se daban las manos o movían las cabezas. No tenían ningún contacto, porque estaban dentro haciendo imágenes. Todos tenían sonrisas en sus caras y tal vez eran felices, pero no es una buena estrategia para comunicarse.

En una oportunidad almorzamos con un coronel de Ejército retirado que había decidido convertirse en comunicador. Tiene básicamente dos estrategias. Una es dar órdenes y la otra está diseñada para obtener acuerdo. Ninguna de sus estrategias tiene una etapa de obtención de información, su estrategia sencillamente termina cuando hay un acuerdo. De modo que no importa lo que ustedes digan, porque basta con que digan: "Estoy de acuerdo con usted" y ya no puede funcionar más. Es el tipo de persona con la cual uno nunca estará de acuerdo, porque tiene un tono de voz que lo obliga a uno a responder negativamente.

Cuando nos sentamos todos juntos, fue una locura, porque seguían diciendo: "Bueno, yo no lo pondría así" y originando discusiones con él. Finalmente los detuve a todos, y Leslie y yo al unísono dijimos: "Estamos de acuerdo con usted". Y cuando nosotros decíamos eso, él ya no podía generar ninguna conducta. Simplemente dejó de funcionar. Se quedaba sentado ahí calladamente durante diez o quince minutos hasta que se agarraba nuevamente a algo que nosotros estábamos hablando, y bastaba que nosotros dijéramos: "Estamos de acuerdo con usted" y ¡puff! se iba otra vez. Su estrategia para decidir lo que quería del menú era conseguir que *todo el mundo* ordenara *cualquier* cosa. Su estrategia no estaba diseñada para obtener comida que fuera agradable a su paladar. Estaba diseñada para que los demás pidieran lo mismo que él. Supongo que esta es una buena estrategia para un coronel de Ejército, pero es una pésima estrategia para pedir un buen plato en un restaurante, o para elegir un restaurante, o para hacerse de amigos, que es algo que él no tenía.

El tener experiencia sensorial total es un proyecto para toda la vida y, que yo sepa, no hay limitación. En este momento, por ejemplo, yo veo cosas, escucho cosas y obtengo información táctil que hace dos años me hubieran parecido percepciones extrasensoriales (PES). Eso es algo que yo digo en favor de mi disposición a comprometer parte de mi tiempo y energía a entrenarme para refinar las distinciones que hago entre realidades internas y externas, refinamiento que puedo hacer ahora en todos los canales sensoriales y en cada uno de los sistemas representacionales internos.

Gran parte de nuestra capacidad para hacer distinciones visuales la obtuvimos de Milton Erickson. Es uno de los detectores visuales más exquisitos y refinados del mundo. Puede ver cosas que son realmente "extrasensoriales" para otra gente, pero están ahí, están llegando de los mismos sentidos. En el ejercicio que hicimos, muchos de ustedes me llamaron para pedirme ayuda, y me decían: "Esta persona no mueve los ojos", y finalmente admitieron: "Bueno, hay un discreto movimiento de los ojos". Cuando ustedes dicen que algo es *discreto,* es una afirmación acerca de su capacidad para detectarlo y no acerca de lo que está ocurriendo con la otra persona.

Es como el concepto "resistencia". Si los terapeutas consideran la "resistencia" como un comentario acerca de sí mismos en lugar de sus clientes, pienso que el campo de la sicoterapia se desarrollaría a un ritmo más rápido. Cada vez que un cliente se "resiste", es una afirmación acerca de lo que *ustedes* están haciendo, y no acerca de lo que ellos están haciendo. De todos los modos que han intentado para establecer contacto y rapport, aún no han descubierto uno que funcione y a eso lo llaman resistencia, o paciente resistente o cliente resistente. Necesitan ser flexibles en el modo como se presentan, hasta que obtengan la respuesta de contacto que desean.

Lo que quisiéramos hacer en seguida, es ofrecerles un ejercicio que les va a incrementar su experiencia sensorial y les va a ayudar a distinguir entre experiencia sensorial y alucinación. Este ejercicio consta de cuatro partes:

Ejercicio experiencia sensorial versus alucinación: Parte I

Queremos que formen y se sienten en grupos de a tres personas. Uno va a ser A, el otro va a ser B y el otro C. La tarea de A es detectar. La tarea de B es ensayar el vivenciar o revivir diferentes tipos de experiencias. Y la tarea de C es sencillamente hacer de observador y también ayudar a B y a A en lo que tienen que hacer en seguida. B tiene que seleccionar, sin decir nada verbalmente, tres tipos de experiencias que haya tenido, que hayan sido experiencias muy intensas. Pueden ser de cualquier parte de su vida, pero bien distintas entre sí y no tomen tres

siones similares. Pueden identificarlas volviéndose hacia aden- y encontrando ejemplos representativos, numérenlas uno, dos res.

En seguida, tómense de las manos con A y anuncien "uno". ese momento váyanse al interior y retírense de la experiencia sorial, se vuelven a la época y lugar donde tuvieron la eriencia "uno" y reviven la experiencia otra vez, pero sin balización, sin hablar de ella. Tómense un minuto o dos para ir plenamente esa experiencia. En seguida anuncian "dos" y ívanla... En seguida anuncian "tres" y reviven esa...

Ahora hay un factor muy importante. Para aquellos de es que son buenos visualizadores, es muy importante que no vean ustedes mismos como desde el lente de una cámara ográfica, sino que vean lo que vieron cuando estaban ahí, tal no lo vieron con sus ojos.

Por ejemplo, para entender esto, cierren los ojos y *véanse a mismos* desde arriba o desde un costado, yendo en un carrito de ntaña rusa a punto de su primera picada descendente. Ahora gan como que dan un paso "metiéndose" en la imagen de la ntaña rusa y vean como si realmente estuvieran al borde de a. Son dos experiencias muy distintas. Los elementos kinestési- de la experiencia fantaseada surgen una vez que se rompe la ociación entre verse a sí mismo allá, y su posición perceptual ubica dentro de su propio cuerpo.

Ahora volvamos al ejercicio: a medida que retroceden en el mpo y encuentran estas tres experiencias y las reexperimentan, importante que no lo hagan en forma disociada, es decir, nla como la vieron. Pueden comenzar viéndose a sí mismos, ro en seguida métanse en la imagen. Cuando estén dentro de la agen y sientan una vez más su cuerpo como lo hicieron tonces, empiecen a hacer presión sobre la mano de A, dándole a señal táctil indicando cuando están teniendo la experiencia.

La tarea de A es simplemente observar los cambios en B, a edida que atraviesa por estas experiencias. Quiero que observen ecialmente el cambio de color de piel, tamaño del labio ferior, respiración, postura, tonus muscular, etc. Habrá muchos mbios llamativos en B que podrán detectar visualmente a edida que B revive estas experiencias. Este es el objetivo del rcicio.

rte 2

B va a hacer exactamente lo mismo que hizo en la parte 1: decir, va a anunciar "uno" y va a revivenciar esa experiencia, go "dos" y luego "tres". Pero esta vez A no tan sólo va a servar los cambios, sino que también los va a describir en voz alta, o lo suficientemente alta para que los escuche C. La tarea de C es asegurarse que todas las descripciones de A son descripciones basadas en datos sensoriales: "las comisuras de la boca se están levantando. El color de la piel se está profundizando. Su respiración es alta y superficial y más rápida. Hay más tensión en su mejilla izquierda que en la derecha", cosas así. Estas son descripciones que le permiten a C –que además de observar está escuchando su descripción– verificar o no qué es lo que de hecho están observando. Si A dice "Te ves más feliz, ahora te ves muy preocupado", esas no son descripciones basadas en datos sensoriales. "Feliz" y "preocupado" son *juicios*. Involucran una adivinación acerca del estado interno del otro. La tarea es asegurarse que las descripciones de A son basadas en datos sensoriales y desafiar cualquier afirmación que no sea basada exclusivamente en lo sensorial.

Parte 3

En esta oportunidad B se mete en una de estas tres experiencias sin identificarla por número. Escoge una de las tres y la revive. A está ahí sentado observando a B, y sin decir nada hasta que B termine con esa vivencia; entonces A le dice a B cuál experiencia fue la que revivió: "uno", "dos" o "tres". B continúa reviviendo estas tres experiencias, en cualquier orden que no sea el orden inicial, hasta que A es capaz de nombrarlas correctamente. Si A no puede hacerlo la primera vez, empieza de nuevo. No le digan cuál es cuál, o que la que pensaron que era "uno", en realidad era número "tres", simplemente díganle que vuelva atrás y empiece de nuevo. Es un modo de entrenar la agudeza de los sentidos.

Parte 4

Esta vez, B nuevamente se mete en cualquiera de las tres experiencias, mientras que A alucina y adivina tan específicamente como pueda, cuál es el contenido de su experiencia. Y créanme, uno se puede poner muy específico y muy preciso.

En la parte 1, 2 y 3, les pedimos que se quedaran únicamente en experiencias sensoriales. En la parte 4 les estamos pidiendo que alucinen. Esto es para hacer una distinción muy clara entre la experiencia basada en lo sensorial y la alucinación. La alucinación puede ser una cosa muy efectiva y muy positiva. Cualquiera de ustedes que haya hecho un laboratorio con Virginia Satir sabe que utiliza la alucinación de modo muy efectivo y creativo, por ejemplo, en su "escultura de la familia".

En algún momento, luego que ella ha obtenido su información, se detiene y ordena todas las imágenes visuales que ha obtenido, preparándose para hacer "la escultura de la familia" o el "ballet de la tensión familiar". Reubica las imágenes, hasta que se "sienten" que están bien. Esa es una estrategia "ver-sentir", semejante a la estrategia del deletrear o de los celos. Luego toma las imágenes que le satisfacen kinestésicamente y las "esculpe" en la familia. Ese es un caso en que la alucinación es una parte integral de un proceso muy creativo y efectivo. La alucinación no es ni buena ni mala en sí, sencillamente es otra alternativa. Lo importante es saber lo que se está haciendo. Muy bien, entonces, adelante.

☆ ☆ ☆ ☆

Muy bien ¿hay comentarios o preguntas acerca de este último ejercicio? Alguno de ustedes se sorprendió a sí mismo por las cosas que adivinaron, ¿verdad? Y otros habrán descubierto que no le apuntaron a ninguna.

En realidad no importa si les fue bien o mal. De todas maneras obtuvieron información importante acerca de lo que son capaces de percibir y si acaso lo que alucinan tiene alguna relación con lo que perciben.

Podrán tomar lo que les hemos enseñado y podrán darse cuenta, a medida que se comunican con algún cliente o con alguna persona querida, que las respuestas que obtienen no siempre son las que desean obtener. Si toman eso como indicación *de que lo que están haciendo no funciona* y cambian su conducta, entonces alguna otra cosa va a ocurrir. Si dejan que su conducta siga igual, lo único que van a conseguir es más de lo mismo que están obteniendo. Ahora, eso parece ser increíblemente sencillo, pero si pueden llevarlo a la práctica van a haber obtenido mucho de este seminario. Por alguna razón, llevarlo a la práctica parece ser la cosa más difícil del mundo. *El significado de su comunicación es la respuesta que ustedes obtienen.* Si se dan cuenta que no están obteniendo lo que quieren, *cambien lo que están haciendo.* Pero para darse cuenta de eso tienen que distinguir claramente entre lo que obtienen desde afuera y cómo están interpretando el material en forma compleja a un nivel inconsciente, contribuyendo a él por su propio estado interno.

El ejercicio que acaban de hacer estuvo limitado esencialmente a un canal sensorial. Es un modo de ayudarlos a hacer un ejercicio en que pueden despejar su canal visual. También pueden obtener información kinestésica sujetándose las manos. También lo pueden hacer auditivamente y también kinestésicamente. Pueden generalizar ese mismo ejercicio a los otros sistemas. Si lo van a hacer auditivamente, A podría cerrar los ojos y B podría describir su experiencia sin palabras, únicamente utilizando sonidos. El tempo y el tono van a ser muy distintivos, y dado que A tiene los ojos cerrados, lo único que va a percibir será su entrada auditiva.

O podrían, sencillamente, pensar acerca de la experiencia mientras hablan acerca del almuerzo que van a cocinar. Es el modo como muy frecuentemente lo hacen las parejas. El se construye una imagen de su mujer teniendo un affaire con otra persona y luego se hablan acerca de salir juntos de excursión, ¿verdad? Y él dice (rabiosamente): "Claro, realmente me gustaría ir contigo. Creo que lo vamos a pasar muy bien. Voy a traer un hacha para cortar leña".

Otra cosa que hacen las parejas es reñirse utilizando *citas.* ¿Ustedes saben algo acerca de las citas? La cita es una pauta estupenda. Si alguno de ustedes tiene clientes que están resentidos con su jefe en su empleo, o con otros empleados, pero no lo pueden expresar, porque realmente es desatinado e inadecuado o les puede costar el empleo, enséñenles el uso de las citas en el lenguaje. Es fantástico, porque pueden llegar hasta su jefe y decirle: "Puchas, estaba allá afuera en la calle y se me acercó este hombre y me dijo ¡imbécil! Y yo no supe qué decirle. ¿Qué haría usted si alguien se le acerca en la calle y le dice ¡imbécil! ? "

La gente casi no tiene conciencia de los metaniveles, si se les distrae con contenido. En una oportunidad, en una conferencia, le hablé a un grupo de sicólogos que estaban bastante tiesos y hacían una cantidad de preguntas estúpidas. Les expliqué la pauta de las citas como método, y en seguida les dije, *por ejemplo* —incluso les dije lo que estaba haciendo—, Milton Erickson una vez me contó una historia, había estado en un criadero de pavos y los pavos hacían mucho ruido y no lo dejaban dormir en la noche. No sabía qué hacer, así que una noche salió —y yo miré a todos los sicólogos sentados allí— y se dio cuenta que estaba rodeado de pavos, cientos de pavos por todos lados, pavos aquí, pavos allá, pavos por todas partes y mirándolos les dijo: "ustedes son todos unos pavos". No sabían lo que yo estaba haciendo. Estaban todos ahí sentados moviendo la cabeza seriamente, como afirmativamente. Si son congruentes, ellos *jamás* lo sabrán. Si ustedes dan a las personas un contenido interesante, pueden hacer experimentos con cualquier configuración. Apenas dije: "Les voy a contar una historia de Milton", todos dijeron para sí "Tiempo de contenido", y eso fue lo que tuve que hacer.

Incluso en la mitad de la historia me di vuelta, dándoles la espalda, y me reí a todo pulmón. Luego volví a enfrentarlos a

ellos y terminé la historia. Ellos pensaron que era una conducta más o menos extraña, porque yo me río mucho. También pude haber dicho "Milton se dio vuelta y se rió". Al final del día estas personas se me acercaron y me decían: "Quiero decirle lo importante que esto ha sido para mí", y yo les respondía "Muchas gracias, ¿escuchó la historia de Milton?, no quiero que piense que es *acerca de usted*".

Pueden ensayar *cualquier* conducta nueva en citas y no parecerá que son ustedes quienes lo están haciendo. Las citas le dan mucha libertad para experimentar en la obtención de más flexibilidad, porque significa que pueden hacer cualquier cosa. Puedo ir a un restaurante, por ejemplo, y dirigirme a la muchacha que sirve y decirle "Fíjese que acabo de ir al baño y este tipo se me acercó y me dijo 'guiña' ", y ver lo que pasa. Con toda seguridad ella va a guiñar. Entonces yo diré: "Qué curioso, ¿no? " No fui *yo*. No era yo, así que no me tenía que preocupar de ello. Es una conducta que da mucha libertad personal. Aparentemente no son responsables de su conducta, porque es la conducta de otra persona.

Cuando yo asistía a las reuniones siquiátricas y cosas por el estilo, me acercaba a alguien y le decía "Acabo de ir a la conferencia del doctor X, y él hizo algo que yo jamás había visto antes. Se acercó a esta persona, levantó su mano así, y dijo 'Mira esta mano'. En seguida le hacía una inducción de trance en 10 a 15 minutos y ponía a la persona en trance. Luego le daba una palmada en el estómago, para sacarlo, y le decía ¡'Qué cosa más curiosa, ¿verdad? ' Y él me respondía invariablemente 'Sí, una cosa realmente extraña, no debería hacer esas cosas'. Y luego yo le respondía 'Yo jamás haría una cosa semejante, ¿tú lo harías? ' y él respondía 'Desde luego que no' ".

La cita funciona muy bien si uno está haciendo terapia con una familia que pelea y discute, sin escucharse. Porque pueden decir "Estoy tan contento de que sea una familia que dé tantas respuestas, porque con la última familia que estuve aquí tenía que observar a cada rato a cada una de las personas y decirles 'Cierra la boca' ". Eso es lo que les decía corrientemente. Esto me recuerda a un grupo que hicimos en San Diego; había más o menos 150 personas y les dije: "Lo siguiente que les voy a demostrar es cómo las parejas se riñen usando citas".

"Bueno, si usted me fuera a decir eso ¿sabe lo que le diría yo? "

"Bueno, si me dices que haga eso, te mando a la mierda".

"Mira, escucha, si alguna vez me dices eso, me voy a acercar a ti y te voy a..."

El problema es que generalmente *pierden* las citas. Y de hecho se ponen a pelear.

La mayoría de ustedes ha escuchado citas en terapia de familias. Preguntan "¿Cómo les fue? ". Si es que titubeaban al relatar un argumento, van a empezar con citas y se habrán metido nuevamente en la cosa. Todos sus análogos verbales lo van a apoyar. La cita es una pauta disociativa. Cuando la disociación se derrumba, la cita también se derrumba.

Por lo general la reacción de pena es una configuración semejante. Lo que está ocurriendo en la persona apenada es lo siguiente: Hace una imagen visual construida en la que se ve con la persona que ha perdido. Se ve a sí misma con la persona que ahora está muerta o alejada o, de alguna manera, inalcanzable, su respuesta denominada "pena" o "sentimiento de pérdida" es una compleja respuesta de estar disociada de aquellos recuerdos. Se ven a sí mismos juntos, con el ser querido y bien. Se sienten vacíos porque ahora no están en la imagen. Si dieran un paso y se "metieran", por así decir, en la misma imagen que estimula la respuesta de pena, recobrarían los sentimientos kinestésicos positivos de las buenas vivencias que compartieron con esa persona. Eso entonces le serviría como un recurso para seguir adelante y construir algo nuevo para sí mismos en sus vidas, en lugar de generar la respuesta de pena.

La sensación de culpa es un poco distinta. Hay dos maneras de sentirse culpable. Una de las mejores maneras de sentirse culpable es fabricar una imagen de la cara de alguna persona, en respuesta a algo que uno hizo que a ella no le gustó. En este caso están haciendo una imagen visual eidética. De esta forma pueden sentirse culpables de cualquir cosa; sin embargo, si se salen de la imagen, en otras palabras, si reversan el procedimiento que utilizamos con la pena, lo que ocurrirá es que ya no se sentirán culpables, porque entonces lo que habrán obtenido es, literalmente, una nueva perspectiva.

Suena como demasiado fácil, ¿verdad? *Es* demasiado fácil. Noventa y nueve de cien clientes depresivos que he visto usan exactamente la misma pauta. Estarán viéndose o hablándose a sí mismos acerca de una experiencia que los está deprimiendo. Pero lo único que tienen en conciencia son los sentimientos kinestésicos, y van a utilizar palabras muy adecuadas: "apesadumbrado, pesado, aplastado", sin embargo, si les hacen una pregunta acerca de sus sentimientos, les darán una elegante descripción no-verbal de cómo crean sus depresiones. "¿Cómo sabes que estás deprimido? ¿Te has sentido de esta manera mucho tiempo? ¿Qué fue lo que comenzó este síndrome? ". Las preguntas exactas son totalmente irrelevantes; son sencillamente un modo de accesar al proceso de depresión.

La gente depresiva hace una serie de imágenes visuales, eneralmente construidas y fuera de la conciencia, es decir, sin arse cuenta de ello. Por lo general no tienen idea ni siquiera de e están haciendo imágenes. Algunos de ustedes tuvieron esa periencia con sus compañeros hoy. Les dijeron que estaban esando a imágenes en determinado sistema y ellos respondie- "No sabía eso", y en realidad no lo sabían, porque eso no ba en su conciencia. La gente que se deprime está experimen- o inducciones hipnóticas muy efectivas, viendo imágenes y ndo acerca de ellas, fuera de la conciencia, y respondiendo nciencia únicamente con sus sentimientos depresivos. Van a muy sorprendidos al saber de dónde provienen esos mientos, ya que provienen casi exclusivamente de fuera de onciencia.

Mucha gente que tiene problemas de gordura, hace lo mo. Escucharán una voz hipnótica que les dirá: "No te comas torta que está en el refrigerador". "No pienses en todos los teles que hay en el living". "No sientas hambre". La mayoría las personas no tienen idea que órdenes como éstas, de hecho órdenes destinadas a realizar la conducta. Para poder tender la frase "No pienses en azul", hay que accesar el nificado de las palabras, y pensar en azul.

Si un niño está en una situación peligrosa y ustedes le dicen No te caigas", para que él entienda lo que acaban de decir, nen que accesar a alguna representación de "estarse cayendo". representación interna, especialmente si es kinestésica, por lo neral dará como resultado la conducta que se está tratando de vitar. Sin embargo, si ustedes dan instrucciones positivas como Ten cuidado, pon atención, equilíbrate y muévete lentamente", ntonces el niño va a accesar a representaciones que lo ayudarán sobrepasar la situación de peligro.

Hombre: ¿Podría decir algo más acerca de las culpas?

La culpa es como todo lo demás, sencillamente una palabra la pregunta es "¿A qué experiencia se refiere la palabra ulpa?" Durante años, la gente ha ido a consultas siquiátricas de odo tipo y ha dicho "Tengo culpas". Los terapeutas han scuchado la palabra culpa y han dicho "Sí, yo sé lo que quiere ecir". Si esa persona hubiera entrado diciendo "Tengo X", esos erapeutas no tendrían que llegar a la conclusión de pensar que staban entendiendo lo que la persona quería decir.

Lo que estoy tratando de decir acerca de la culpa y la presión y los celos y todas esas otras palabras, es que lo nportante es tratar de descubrir *cómo funcionan,* descubrir *cuál el proceso.* ¿Cómo sabe alguien cuál es el momento de sentirse ulpable en oposición al momento en que no es apropiado ntirse culpable? Y dimos un ejemplo —y este es UNICAMENTE UN ejemplo— de cómo sentirse culpable y es formando imágenes eidéticas de gente que se ve decepcionada o triste acerca de lo que uno hizo, y luego sentirse mal. Hay otras formas de sentirse culpable. Pueden hacer imágenes construidas, o simplemente hablar hasta sentirse culpable. Hay muchas, muchas maneras de lograrlo. Lo importante con cada individuo es descubrir *cómo* lo hacen y si es que quieren cambiar el proceso en otra cosa. Si es con imágenes eidéticas, pueden hacerlos cambiar las imágenes eidéticas por una imagen construida. Si lo hacen con imágenes construidas, pueden cambiarlas por una imagen eidética. Si se hablan a sí mismos, pueden conseguir que en lugar de eso, se canten a sí mismos.

Si poseen los refinamientos sensoriales para ser capaces de descubrir los pasos específicos en el proceso por el cual una persona pasa para crearse cualquier respuesta que no encuentre útil y que quiera cambiar, eso les brinda muchos puntos coyunturales de intervención. La intervención puede ser tan sencilla como cambiar un sistema representacional por otro, y eso basta porque va a romper la configuración.

Una mujer tenía fobia a las alturas. Nuestra oficina estaba ubicada en el tercer piso, lo que era más o menos conveniente. Así que le pedí que se asomara a la ventana y me contara lo que ocurría. La primera vez que se asomó a la ventana casi se ahoga. Le dije que esa no era una respuesta adecuada. Tenía que saber cómo llegaba al punto de ahogarse y estar tan mal. Haciéndole una cantidad de preguntas, descubrí lo que ocurría y era que ella se fabricaba una imagen construida de sí misma cayendo, tenía la sensación de estar cayendo, y luego sentía que le faltaba el aire. Eso lo hacía muy rápidamente y la imagen estaba fuera de su conciencia.

Así que le pedí que se acercara a la ventana al mismo tiempo que dentro de su cabeza se cantaba la canción nacional. Ahora eso puede sonar como algo más o menos estúpido. Lo cierto es que cuando se acercó a la ventana, ya no tuvo la respuesta fóbica y ella había tenido esta respuesta fóbica durante varios años.

Un hombre que era médico de la tribu india Cree, un shaman, vino a un seminario y estuvimos discutiendo con él diferentes mecanismos que resultan transculturalmente para inducir cambios en una forma rápida y efectiva. Si una persona tiene un dolor de cabeza, la antigua cosa guestáltica es hacerlo sentarse en una silla, que mire la silla vacía y que intensifique el sentimiento de dolor, y una vez que han intensificado el dolor que están sintiendo, desarrollen una nube de humo en la otra silla. Lentamente el humo se convierte en una imagen, y alguien con el cual uno tiene asuntos inconclusos surge y entonces uno

hace lo que tiene que hacer. Y funciona, el dolor de cabeza desaparece.

La contrapartida para este shaman, es que él siempre lleva consigo un pedazo de papel blanco. Cada vez que alguien se le acerca y le dice "Tengo dolor de cabeza ¿Ud. me podría ayudar?" él dice "Sí, desde luego, pero antes de que comience quiero que se tome cinco minutos para estudiar este pedazo de papel, en todos sus detalles, porque tiene algo de interés para usted". La cosa en común en estas dos intervenciones, es que ambos involucran un cambio en su sistema representacional. Con eso desarman el proceso mediante el cual las personas están teniendo la experiencia que no quieren tener, manteniendo remachada su experiencia en algún *otro* sistema representacional que aquel en el que están recibiendo el mensaje de dolor. El resultado en ambos casos es absolutamente idéntico. Estudiando el pedazo de papel intensamente o intensificando la sensación y haciendo que cambie una imagen en la silla, uno está haciendo lo mismo, está cambiando sistemas representacionales (*) Y eso es una intervención realmente profunda para cualquier problema que se presente. Cualquier cosa que cambie la configuración o la secuencia de los eventos por los cuales atraviesa la persona internamente, respondiendo a sus estímulos internos o externos, hará que la respuesta en la que están pegados ya no sea posible.

Tuvimos el caso de un hombre de Marín, California, que cada vez que veía una culebra, no importando a qué distancia estuviera ni dónde estuviera él con respecto a ella, sus pupilas inmediatamente se dilataban. Uno tenía que estar muy cerca de él para verlo. Se fabricaba una imagen de una culebra volando por el aire. Esto estaba fuera de su conciencia, hasta que lo descubrimos. Cuando tenía seis años, alguien le había tirado una culebra inesperadamente, asustándolo muchísimo. Respondió kinestésicamente como un niño de seis años a la imagen interna de la culebra volando por los aires hacia él. Una cosa que pudimos haber hecho habría sido cambiar el contenido de esa imagen. Podríamos haberle fabricado una imagen donde había alguien lanzando besos, por ejemplo. En realidad lo que *hicimos* fue sencillamente cambiar el *orden* en que los sistemas ocurrían. Hicimos que primero tuviera la respuesta kinestésica y luego hiciera la imagen internamente. Eso le hizo imposible ser fóbico.

Pueden tratar cualquier limitación que se presente como un logro particular de un ser humano y descubrir cuáles son los pasos. Una vez que entiendan cuáles son los pasos, pueden invertir el orden en que ocurren, pueden cambiar su contenido, pueden insertar nuevos pasos u omitir algunos. Hay todo tipo de cosas interesantes que pueden hacer. Si creen que un aspecto importante del cambio es "entender las raíces del problema y el profundo significado interno", y que realmente tienen que tratar con el contenido como si fuera un asunto, entonces posiblemente les va a tomar años cambiar a las personas.

Si cambian la forma, están cambiando el resultado por lo menos tan bien como si trabajaran con el contenido. Los métodos y las técnicas que se requieren para cambiar la forma son mucho más fáciles de trabajar. Es mucho más fácil cambiar la forma y el cambio es más penetrante.

Hombre: ¿Cuáles son algunas de las preguntas que formulan para descubrir los pasos de los procesos por los que atraviesan las personas?

Pídanles que tengan una experiencia, una vivencia. Pregúntenles acerca de la última vez que tuvieron esta experiencia, o qué ocurriría si la tuvieran justo ahora, o si se acuerdan de la última vez que les ocurrió. Cualquiera de estas preguntas va a descubrir las mismas respuestas inconscientes que hemos estado mostrando aquí. Cada vez que yo hago una pregunta o hago una afirmación acerca de algo a alguien aquí en el grupo, si están alertas, verán que la respuesta ya estará dada no verbalmente mucho antes y mucho más completamente de lo que la persona será capaz de verbalizar explícitamente.

"¿Cómo sabes cuándo estás siendo fóbico en oposición de cuando no estás siendo fóbico?" "¿Cómo sabes?" Esas preguntas generalmente los van a conducir a casi todo. Las personas tienen la tendencia a demostrarlo, en lugar de traerlo a la conciencia.

Nuestro libro, La Estructura de la Magia I (*), está dedicado al lo que denominamos el "metamodelo". Es un modelo verbal, un modo de escuchar la forma de la verbalización en oposición al contenido. Una de las distinciones que hacemos ahí son los "verbos inespecificados". Si yo soy su cliente y le digo a usted "mi padre me asusta" ¿Ustedes entienden lo que yo estoy hablando? No, desde luego que no. Si yo dijera "Mi padre me Xea", tendría el mismo significado, porque para una persona "Mi padre me asusta" puede significar que su papá le pone un revólver calibre 38 en la sien cada vez que llega tarde a casa, y para otra persona puede significar, sencillamente, que su padre pasó por el living sin decir una palabra. Así que la frase "Mi padre me

(*) Con el dolor de cabeza la persona está concientizando únicamente la representación kinestésica dolorosa en su cráneo. Ambas maniobras traen a la conciencia el sistema visual, el primero mediante una representación visual generada internamente, la segunda mediante una representación visual externa, el papel blanco. (N. del T.).

(*) Editorial Cuatro Vientos. Santiago, Chile, 1980.

BIBLIOTECA
FES

asusta", tiene muy poco contenido. Simplemente describe que hay algún proceso, en este momento inespecificado. La pauta, desde luego, es ser capaz de escuchar el lenguaje y saber cuándo una persona ha especificado adecuadamente una experiencia mediante una descripción verbal.

Una de las cosas que enseñamos con el metamodelo es que cuando uno escucha una frase como "Mi padre me asusta", hay que pedir especificación del proceso al que la persona se refiere como "Asusta". "¿Cómo específicamente te asusta tu padre? " "¿Cómo específicamente sabes que estás deprimido o que te sientes culpable o que eres fóbico? " "Sabes" es otra palabra como asustar, no especifica el proceso. De modo que si les digo "Bueno, *pienso* que tengo un problema", eso tampoco les dice nada acerca del proceso. Pero si les preguntan "¿Cómo piensas? ". Lo primero que harán es decirles " ¡¿Qué? ! ". Pero luego de pasar el choque inicial de recibir una pregunta tan peculiar, les van a empezar a demostrar el proceso. Primero no verbalmente, van a decir "Bueno, yo sencillamente lo pienso" (los ojos y la cabeza moviéndose hacia arriba y a la izquierda). O dirán "Ah, no sé, tú sabes, es como si yo tuviera" (ojos y cabeza moviéndose hacia abajo y a la izquierda). La combinación de los verbos inespecificados de esa persona y las especificaciones bastante elegantes, no verbales, de los movimientos oculares y de los cambios corporales, les habrá respondido la pregunta, sean o no conscientes de ella.

Si continúan haciendo preguntas, va a llegar un momento en que la persona se hace consciente de los procesos y se los va a explicar. Generalmente la gente lo hace con desdén, porque parte de la base de que todo el mundo piensa igual que ellos, como si todos tuvieran los mismos tipos de procesos. Un día un terapeuta bastante conocido nos dijo muy seriamente "Todo ser humano inteligente siempre piensa en imágenes". Esa es, obviamente, una afirmación únicamente acerca de él. Ese es el modo como él organiza gran parte de su actividad consciente. Tiene muy poco que ver con más o menos la mitad de la población que hemos encontrado en este país.

Muchas veces en seminarios como éste, las personas se hacen preguntas de la siguiente manera, dicen: "¿Qué es lo que se hace con alguien que está deprimido? " (indicando hacia sí mismo). La palabra "alguien" no está especificada verbalmente. Decimos que es una palabra que no tiene índice referencial. No se refiere a nada específico en el mundo de la experiencia. Sin embargo, la comunicación no verbal fue muy específica en ese caso, y la gente hace lo mismo con sus procesos no verbales. Si ustedes son capaces de identificar cosas como las claves de acceso y otras claves no verbales, con toda seguridad pueden arreglárselas para

saber cómo funciona el proceso para esa persona. La gente viene y dice "Bueno, tengo un problema" y su conducta no verbal ya les ha dado la secuencia que los produce.

De modo que una pregunta del tipo "¿Específicamente, cómo? " o "¿Cómo lo sabes? ", generalmente va a completar una especificación no verbal del proceso por el cual atraviesa la persona. El libro La Magia I tiene una especificación muy completa de cómo formular las preguntas adecuadas, utilizando el metamodelo.

Uno de nuestros alumnos le enseñó el metamodelo a las enfermeras de un hospital, de modo que si un paciente le decía "Estoy seguro que voy a empeorar" o "Aún no me puedo levantar", la enfermera preguntaba "¿Cómo sabes eso? ". Luego seguía con otras preguntas del metamodelo para ayudarlo a darse cuenta de las limitaciones de su modelo del mundo. El resultado fue que el promedio de la estada dentro del hospital se redujo de 14 a 12 días.

La idea del metamodelo es dar un control sistemático sobre el lenguaje. Cuando por primera vez nos dimos la oportunidad de enseñárselo a nuestros alumnos, el resultado fue el siguiente: Primero hubo un período donde andaban metamodelándose unos a otros durante toda esa semana. Luego empezaron a escuchar lo que decían hacia afuera. A veces se detenían en el medio de una frase, porque recién habían empezado a escucharse. Esa es otra cosa que hace el metamodelo, le enseña a uno a escuchar no únicamente a otras personas, sino que a escucharse a sí mismo. Lo que ocurrió después fue que se volvieron hacia adentro y empezaron a metamodelar su propio diálogo interno. Eso cambió su lenguaje interno, de ser algo que los aterrorizaba, a algo que les era útil *para ellos.*

El metamodelo es realmente sencillo. Y aún sigue siendo el *fundamento de todo lo que hacemos.* Sin él, y sin un control sistemático sobre él, lo que les enseñamos lo van a hacer torpemente. La diferencia entre aquellas personas que hacen las cosas que nosotros le enseñamos bien, y aquellos que no, es que las primeras tienen control sobre el metamodelo. Literalmente es el fundamento de todo lo que hacemos. Ustedes podrán ser brillantes, ingeniosos y agudos y hacer las metáforas más complejas del mundo, pero si no pueden obtener la información bien, interna y externamente, no van a saber qué hacer. Las preguntas del metamodelo son aquellas que realmente les dará la información adecuada inmediatamente. Es una gran herramienta para ello, tanto desde el diálogo de afuera, como el de dentro. Les va a convertir el diálogo interno en algo útil.

Cuando utilizan lenguaje con las personas, ellos asumen que todo a lo que están accesando por dentro, es igual a lo que

ustedes dijeron. Hay *tantas* cosas que les están ocurriendo por dentro, que no tienen conciencia de su forma externa de comunicación. Ustedes pueden proferir frases de sintaxis que no tienen ningún significado, y la gente les va a responder como si hubieran dicho algo completamente significativo. Me sorprende incluso el hecho de que alguien se haya dado cuenta de que algunos esquizofrénicos hablan "ensalada de palabras". Yo he entrado a lugares y he hablado ensalada de palabras, y la gente me responde como si hubiera estado hablando un inglés perfecto. Y desde luego que uno puede incluir algunas órdenes bastante raras dentro de la ensalada de palabras.

Con ocasión de una fiesta que teníamos en casa, queríamos comprar champagne. Vivimos en un área donde no hay botillerías, así que fuimos a un restorán y dijimos "Queremos comprar un par de botellas de champagne para llevarlas a casa", y el mozo contestó "Ah, eso no lo podemos hacer, es contra la ley", nosotros dijimos "Bueno, tenemos una fiesta, y vinimos aquí y comimos mucho, y acaso no hay nada que usted pueda *hacer algo*". El se detuvo un momento y luego dijo: "Un momento, creo que puedo hacer algo". Así que trajo dos botellas y se las dio a sí mismo, luego salió del restorán y nos las dio a nosotros, y le dimos una propina. Nuestra conducta fue totalmente rara, pero *tenía* que responder. Porque la única cosa que era evidente en su conciencia, era esta curiosa secuencia. [Es muy importante entender que la mayoría de la gente está muy caóticamente organizada por dentro.]

Hombre: ¿El nivel intelectual de un cliente constituye una diferencia, digamos un retardo versus un genio?

No, a menos que yo sepa. La mente inconsciente funciona increíblemente, no importa cuál es el nivel educacional o de inteligencia. El "CI" es también función del tipo de estructura de que hemos estado hablando.

Mujer: Cuando le piden a una persona que reviva, cualquiera que sea, la experiencia que lo está aproblemando, y luego la observan, ¿ustedes se dan cuenta de cuál es el proceso por el que está atravesando la persona?

Sí, pero con un sentido muy especial de la palabra "darse cuenta". No hay nada de lo que yo haya hecho hoy día de lo cual esté consciente, en el sentido normal de estar reflexivamente consciente de lo que estoy haciendo. La primera noticia que tengo de que estoy haciendo algo, o que voy a decir algo, es cuando me encuentro haciéndolo o me escucho diciéndolo. Este es un punto importante, creo que la tarea cara a cara de comunicarse con otro humano, y más aún en un grupo de personas, es demasiado compleja como para intentar hacerla

conscientemente. No se puede hacer conscientemente. Si lo hacen, rompen el flujo natural de la comunicación.

¿Alguno de ustedes hace música? ¿Cuántas personas aquí pueden tocar un instrumento? OK. ¿Cuántos de ustedes, cuando lo tocan, lo hacen conscientemente? Exactamente, ninguno. Ustedes están conscientes de los resultados, de los sonidos que hacen, pero no del proceso que hacen. ¿Y qué ocurre cuando se hacen conscientes de lo que están haciendo justo en el medio de una interpretación musical? ¡BOOM! Se equivocan. Sin embargo, para aprender a tocar la misma sencilla pieza musical, pasaron por los mismos pasos conscientes.

A medida que nos comunicamos con ustedes, me estoy dando cuenta en el sentido que respondo directamente. Pero no tengo ninguna conciencia reflexiva de lo que estoy haciendo. Si lo hiciera, estaría haciendo un trabajo bastante malo.

Digamos que ustedes vuelven a su consulta el lunes por la mañana y entra un nuevo cliente y dice:"Tengo una fobia de mascar chicle". Una vocecita dentro de su cabeza les dice: "Ah, esta es una oportunidad sin precedente para que yo ensaye algo nuevo". Entonces miran hacia arriba y le preguntan a la persona "Bueno, ¿cuándo fue la última vez que tuvo una respuesta fóbica muy intensa? ". Y la persona empieza a hacer ciertos movimientos oculares y cosas así. Si ustedes comienzan visualizando la pizarra de acá, y la lista de claves de acceso y hablándose a sí mismos acerca de las cosas que nos escucharon decir y teniendo sentimiento acerca de si van a ser capaces de hacer esto o no, no van a tener información sensorial sobre la cual basarse. Ese es el sentido en que la conciencia reflexiva en comunicación cara a cara no va a ser demasiado útil. Si tienen que decirse cosas, hacer imágenes, tener sensaciones, mientras están haciendo terapia, probablemente van a terminar terapizándose a ustedes mismos. Por lo demás, pienso que es lo que ocurre gran parte del tiempo. Muchas veces, los terapeutas no están terapizando al otro ser humano, se están terapizando a sí mismos. Y muchos clientes que cambian, cambian por metáfora.

La mayoría de la gente en el oficio de la terapia ha ido a escuelas de sicología, pero no aprende nada acerca de las personas que sea relevante a la terapia. Aprenden estadísticas (3,5% de los clientes son...). Pero muy rara vez uno tiene la oportunidad de que entren 100 personas en su oficina, de modo que pueda trabajar con 3 1/2 de ellos. Así que van a laboratorios, talleres y seminarios para aprender a hacer terapia. Hay mucha gente que es muy buena terapeuta, hacen laboratorios, talleres y seminarios, pero no saben cómo hacen lo que hacen. Les dirán lo que creen o piensan que hacen y con eso distraen la atención del cliente con el que están trabajando. Con suerte podrán recoger los tipos de

claves de que estamos hablando, en forma subliminal y luego ustedes serán capaces de responder en alguna forma sistemática. Hay gran número de personas que están haciendo terapia sin éxito. Lo que tienen que aprender a hacer es a reestructurar sus propias conductas en términos de prestar atención a sus clientes.

Como comunicadores profesionales, a mí me parece que tiene mucho sentido el ensayar conscientemente diferentes pautas de comunicación, de modo que se hagan tan inconscientes y sistemáticas en su conducta, como el andar en bicicleta o conducir su automóvil. Tienen que entrenarse para ser sistemáticos en su conducta, lo que requiere de algún tiempo de práctica consciente. De modo que cuando vean claves de acceso o escuchen predicados visuales, puedan tener automáticamente la opción de responder, ya sea calzando, o respondiendo mediante una no coincidencia, o cualquier otra combinación que puedan pensar. Lo importante es que usen todas las alternativas, según el caso.

En otras palabras, tienen que tener un buen repertorio sistemático inconsciente de las pautas para cada alternativa, de modo que no tengan que ser repetitivos en su trabajo: ¿Cómo establezco contacto con este otro ser humano? ¿O cómo respondo en una situación donde no tienen información consciente y responden verbalmente a mi pregunta? ¿O cómo respondo yo ante la incongruencia? Estos son todos puntos de alternativa. Traten de identificar cuáles son puntos de alternativa repetitivos en su experiencia dentro de su trabajo. Y deberían tener para cada uno de estos puntos media docena de respuestas diferentes, en todo caso, por lo menos tres, y que cada una de las cuales fuera a su vez inconsciente y sistemática en su conducta. Si no tienen tres alternativas de respuestas ante algo que ocurre en una situación terapéutica, entonces no creo que estén operando a partir de una posición de opciones. Si tienen únicamente un modo de responder, entonces son un robot. Si tienen únicamente dos, están en un dilema.

Necesitan un fundamento sólido desde el cual generar las alternativas. Uno de los modos de obtener esos fundamentos sólidos, es considerar la estructura de su conducta y la estructura de su acción en terapia. Tomen puntos que son repetitivos, asegúrense que tienen varias respuestas para cada uno de estos puntos o momentos, y luego olvídense de todo, y agreguen ingredientes, una metarregla que diga: *"Si lo que estás haciendo no funciona, cámbialo. Haz cualquier otra cosa".*

Dado que la conciencia es limitada, respeten eso, y no digan "Fantástico, voy a repetir todas las cosas que ocurrieron en el seminario al que acabo de asistir". No podrán hacerlo. Lo que sí pueden hacer, por ejemplo, es que los primeros cinco minutos de

cada tercera entrevista, pueden comenzar diciendo: "Bien, antes que comencemos hoy, hay un par de cosas que necesito saber acerca de su funcionamiento cognitivo general. ¿Me diría, por favor, de qué color es la luz de arriba de un semáforo? ". Hagan preguntas que accesen a sistemas representacionales y sintonícense ustedes mismos durante cinco minutos a la respuesta de esa persona, así sabrán qué está ocurriendo después en la sesión, cuando estén bajo tensión. Cada jueves pueden intentar hacer calzar los predicados con el primer cliente del día y hacer lo inverso, o sea, no calzar los predicados con el segundo. Ese es un modo de descubrir, sistemáticamente, cuál es el resultado de su conducta. Si no la organizan así, va a seguir siendo azarosa. Si la organizan y se sienten libres de limitarse a pautas específicas, y se dan cuenta del resultado, y luego cambian a pautas nuevas, van a construir para sí un repertorio increíble de respuestas a un nivel inconsciente. Este es el único modo que conocemos para aprender a ser más flexibles en forma sistemática. Posiblemente hay otras maneras. Ocurre que éste es el único modo que nosotros conocemos.

Hombre: Esto me suena como si nos estuviera diciendo que experimentáramos con nuestros clientes. Pienso que tengo un deber, una obligación profesional de . . .

Estoy en desacuerdo. Pienso que tiene la obligación de experimentar con cada uno de los clientes, para ser experto, porque a la larga van a poder ayudar a más gente y en forma más expedita. Si bajo el rótulo del profesionalismo *no intentan* expandir sus destrezas y experimentar, creo que están errando el punto, y el proceso de análisis se convierte en otro modo de limitarse. Piensen un poco acerca de "profesionalismo". Si profesionalismo es el nombre para un conjunto de cosas que *no pueden hacer,* entonces están restringiendo su conducta.

En cibernética hay una ley que se llama la Ley de la Variedad Requerida. Dice que en cualquier sistema de seres humanos o de máquinas, el elemento del sistema con el mayor rango de variabilidad será el elemento controlador. Si restringen su conducta, pierden la variedad requerida.

Los ejemplos más notables de éstos están en los hospitales siquiátricos. Yo no conozco los hospitales siquiátricos acá, pero en California tenemos unos bastante curiosos y también con muchos pacientes. Es muy fácil distinguir al personal, porque el personal tiene ética profesional. Tienen un tipo de alucinaciones y este tipo de alucinaciones les es más peligroso a *ellos* que a ninguna otra persona, porque creen que tienen que restringir sus conductas de cierta forma. Y esas modalidades los hacen comportarse consistentemente, los pacientes, en cambio, no tienen que atenerse a esas reglas. El rango mayor de flexibilidad

les va a permitir sacar respuestas y controlar la situación. ¿Quién va a ser capaz de sacar mayor número de respuestas, el siquiatra que está actuando de "normal" o el paciente que actúa en forma rara? Les voy a relatar un ejemplo.

Ibamos por uno de los corredores del Hospital Siquiátrico del Napa State Mental en California, con un grupo de siquiatras residentes. Nos acercamos a una sala grande y estábamos hablando en tono normal. A medida que nos acercábamos a la puerta, la abrimos y entramos, y súbitamente todos los siquiatras empiezan a susurrar y a hablar en voz baja, así que nosotros también empezamos a susurrar. Cuando finalmente nos miramos el uno al otro, nos dijimos "¿Y por qué estamos susurrando? " Y uno de los siquiatras se dio vuelta hacia nosotros y murmuró "Es que hay un catatónico en la sala. No lo queremos perturbar". Ahora bien, cuando un catatónico tiene requisito de variedad sobre un profesional, entonces yo me uno a los catatónicos.

En California, la mayoría de los terapeutas tiene una ética profesional diferente. Por ejemplo, para ser un buen comunicador hay que vestirse como si fueran campesinos. Esa es la primera regla. La segunda regla es que tienen que abrazar a todo el mundo demasiado fuerte. Y esa gente siempre se ríe de los siquiatras porque tienen que usar corbata. Para mí, su conducta es igualmente restringida y tan unidimensional y limitada. El problema con muchos códigos éticos profesionales, sean humanísticos, analíticos o de cualquier otro tipo, es que limitan la conducta. Y cada vez que aceptan una de estas conductas, habrá gente que no podrá trabajar con ustedes. En esa oportunidad, nos dirigimos directamente al catatónico y le di un pisotón tan fuerte como pude, y obtuve una respuesta inmediata. Salió de su "catatonia" dando un salto y exclamando " ¡Puchas! , no me hagan eso".

Frank Farrelly, quien escribió "Terapia Provocativa", es un excelente ejemplo en la variedad requerida. Está dispuesto a hacer cualquier cosa para obtener contacto y respuestas. En una oportunidad estaba haciendo demostración con una mujer que había estado catatónica durante tres o cuatro años. Se sentó al lado de ella, la miró advirtiéndole: "Te voy a agarrar a ti". Ella desde luego seguía ahí sentada muy catatónicamente. Era un hospital y tenía puesta una de las vestimentas que le proporcionaba el hospital. Entonces le dio un tirón a uno de los vellos de la pierna, justo encima del tobillo. Y no hubo respuesta ninguna ¿verdad? , así que subió dos centímetros y le dio otro tirón, no hubo respuesta. Se movió otro centímetro y le dio otro tirón a otro pelo." ¡No me pongas las manos encima! ". La mayoría de las personas considerarían que eso no es "profesional". Pero lo interesante acerca de algunas cosas que no son profesionales es

que *¡funcionan!* Frank dice que nunca ha tenido que pasar más arriba de la rodilla con su maniobra, antes de tener una respuesta.

En una oportunidad di una charla en un Instituto Sicoanalítico de Texas. Antes de comenzar estuvieron durante tres horas leyéndome investigaciones, demostrándome que la gente loca no podía ser ayudada. Al final les dije "Estoy empezando a formarme una imagen, veamos si tengo razón. Lo que me están diciendo es que no creen que la terapia, como ahora se hace, funcione, ¿verdad? ". Entonces me respondieron "No, estamos tratando de decirle que ninguna forma de terapia podría funcionar jamás con los esquizofrénicos". Entonces les repondía "Muy bien, ustedes están realmente en la profesión adecuada. Todos podríamos ser siquiatras así y creer que no se puede ayudar a la gente". Entonces dijeron "Bueno, pero hablemos de sicóticos. Esa gente que vive realidades sicóticas y bla, bla, bla". Y todo este asunto de las recaídas. Yo les dije "Bueno ¿qué tipo de cosas de hecho hacen con esta gente? " Así que me hablaron de sus investigaciones y del tipo de terapia que habían hecho. Jamás habían hecho cosa alguna que sacara una respuesta de esas personas.

Frank Farrelly tuvo en una oportunidad a una mujer joven en un hospital siquiátrico, quien creía que era la amante de Jesús. Tendrán que admitir que esta es una creencia un tanto peculiar. La gente entraba y ella decía "Yo soy la amante de Jesús". Y desde luego que al escuchar esto decían algo así: "Bueno, bueno eso no es verdad, es sólo un delirio... ¿verdad? ". Si ustedes entran en un hospital siquiátrico, verán que la mayoría de los pacientes siquiátricos son *muy buenos* para actuar en forma extraña y obtener respuestas de la gente. Frank entrenó a un joven trabajador social a comportarse consistentemente de cierta forma, y en seguida llamó a la paciente. Ella, como era de esperar, lo primero que le dijo fue "Yo soy la amante de Jesús" y el asistente social la miró respondiéndole "Sí, lo sé, él está siempre hablando de ti". Luego de 45 minutos de esta conversación, finalmente ella respondió "Mira, en realidad no quiero hablar más de este asunto de Jesús".

Hay un hombre llamado John Rosen, del cual algunos de ustedes habrán escuchado hablar. Rosen hace dos cosas constantemente, las hace muy bien y obtiene muy buenos resultados. Una de las cosas que Rosen hace muy bien es que se une a la realidad del esquizofrénico, *tan bien,* que la arruina. Es la misma cosa que Frank enseñó a hacer a su asistente social.

Los siquiatras en Texas jamás antes habían intentado algo así, y cuando se lo sugerí, todos pusieron caras distintas, porque

estaba fuera de su ética profesional. Habían sido entrenados en el sistema de creencias que dice: "Limite su conducta. No se una al mundo de su cliente; insista en que ellos vengan al suyo". Es mucho más difícil para alguien que está loco, poder llegar a entender el modelo del mundo que tiene un profesional, de lo que es para un profesional de la comunicación adentrarse en el mundo de ellos. Al menos, es menos probable que ocurra.

Hombre: ¡Ustedes están estereotipando a mucha gente aquí!

Desde luego que sí, para eso son las palabras. Las palabras generalizan la experiencia. Pero usted tiene que sentirse ofendido *únicamente si se aplican a usted directamente.*

Una de las categorías fundamentales, donde los comunicadores invariablemente se quedan pegados es en una configuración lingüística que denominamos "operador modal". Un cliente les dice "No puedo hablar nuevamente de eso hoy. Y menos aún en este grupo. Sencillamente no puedo. Y tampoco creo que sean capaces de entender eso". Cuando escuchan el contenido, se sienten arrasados, y probablemente se dirán "¿Qué habrá sido lo que ocurrió? ".

La configuración de lo que dice el cliente es "No puedo X" o "No debiera X". Si alguien les dice "No me debiera enojar", lo que hacen en terapia guestáltica es "Di no quiero enojarme". Fritz Perls era alemán y tal vez estas palabras tienen cierta diferencia en alemán. Pero no son distintas en inglés. El "no quiero" y el "no debiera" y el "no puedo" son iguales. No hay diferencia entre si ustedes no deben, no pueden o no lo quieren hacer. Simplemente es que de todas maneras *no lo han hecho.* No tiene ninguna importancia. Así que la persona dice "No me voy a enojar".

Luego si les preguntan "¿Por qué no? ", les van a dar las razones, y ese es un excelente modo de quedarse atascado. Si le preguntan "¿Qué ocurriría si lo hicieran? " o "¿Qué les impide hacerlo? ", posiblemente van a obtener algo más útil.

Todo esto lo publicamos hace unos años en la Estructura de la Magia. Y a muchas personas les hemos preguntado "¿Han leído la Magia I? ". Y dicen "Bueno, sí, con bastante dificultad". Y enseguida preguntamos "¿Aprendieron lo que había ahí? " "¿Aprendieron lo del Capítulo Cuatro? ". Esa es la única parte significativa del libro, en mi opinión. Y dicen "Sí, si sabíamos todo eso". Entonces les digo "Muy bien, yo voy a hacer de cliente y ustedes respóndanme con preguntas". Y les digo "No me puedo enojar". Y dicen entonces, "Ah, bien, ¿cuál es el problema? en lugar de preguntarme "¿Qué te lo impide? " o "¿Qué ocurriría si lo hicieras? ". Pero al no tener las respuestas del metamodelo incorporadas en forma sistemática, la gente se queda atascada. Una de las cosas que aprendimos de Sal Minuchen, Virginia Satir, Milton Erikson y Fritz Perls, es que intuitivamente tenían muchas de las doce preguntas del metamodelo incorporadas en forma automática.

Tienen que hacerse algún tipo de programa para incorporar las opciones, de modo que no tengan que pensar todo el tiempo lo que tienen que hacer enseguida. De otra manera, mientras están pensando qué es lo que van a hacer, habrán perdido lo que ha estado transcurriendo. Estamos hablando ahora de cómo organizar su propia conciencia para ser efectivo en la compleja tarea de la comunicación.

En lo que se refiere a la comprensión consciente del cliente, realmente es irrelevante. Si el cliente quiere saber lo que está ocurriendo, el modo más fácil de responder es "¿Tienes un automóvil? ¿Alguna vez te lo han arreglado? ¿El mecánico describe en detalle todo lo que está haciendo, antes o después? ". O también pueden decirles ¿Alguna vez te han operado? ¿El cirujano describió en detalle cada uno de los músculos que iba a cortar y cómo iba a ligar las arterias? Yo pienso que éstas son las analogías pertinentes para responder a ese tipo de preguntas.

Las personas que a mi juicio pueden dar el diagnóstico más detallado y refinado de sus propios problemas son las que he encontrado en los pabellones interiores en los hospitales mentales, tanto en este país como en Europa. A ellos podrán relatarles por qué están del modo en que están, de dónde provienen sus problemas y cómo perpetúan sus pautas más adaptativas o destructivas. Sin embargo, esa comprensión explícita verbal no le sirve para nada para cambiar su conducta y sus experiencias.

Ahora, quisiéramos hacerles una sugerencia. Desde luego que nosotros somos únicamente hipnotistas, así que esto es sólo una sugerencia. Y lo que vamos a hacer es sugerirles que la parte inconsciente de cada uno de ustedes, con la cual nos hemos estado comunicando todo el día, dado que ha representado para ustedes en el nivel inconsciente la experiencia que han tenido tanto conscientemente como de otras maneras, que utilicen el proceso natural del sueño esta noche, que va a ocurrir como algo natural, como una oportunidad para ordenar las experiencias del día. Y que les represente en forma, aún más útil, todo el material que han aprendido hoy, sin darse cuenta plenamente. De modo que en los días, en las semanas y en los meses que queden, sean

capaces de descubrir, para su deleite, que están haciendo cosas nuevas, que han aprendido cosas; aun sin saberlo. Y serán gratamente sorprendidos al encontrar que éstas forman parte de su conducta. De este modo, si recuerdan o no sus sueños, esperamos que éstos sean raros esta noche, permitiéndoles descansar pacíficamente, de modo que puedan levantarse y encontrarse nuevamente con nosotros aquí, alertas y restablecidos, listos para aprender cosas nuevas y excitantes.

Nos vemos mañana.

CAPITULO 2

CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL Y ORGANIZACION

Ayer describimos una cantidad de maneras de cómo pueden establecer contacto o rapport con otra persona, uniéndose a ella en su modelo del mundo, con la intención de ayudarla a encontrar nuevas alternativas de conducta. Esos son ejemplos de lo que nosotros denominamos acompañar (pacing) o reflejar (mirroring). En la medida en que ustedes puedan acompañar la conducta de otra persona, tanto verbal como no verbalmente, estarán acompañando también su experiencia. El reflejar es lo que la mayoría de las personas denominan rapport, y tiene tantas dimensiones como discriminaciones puedan hacer en su experiencia sensorial. Podrán optar por reflejar los predicados de la otra persona, su sintaxis, su postura corporal, su respiración, tono de voz, ritmo de voz, expresiones faciales, movimientos oculares, pestañear, etc.

Hay dos tipos de acompañamiento no verbal. Uno es el reflejo directo, por ejemplo, si yo respiro al mismo tiempo y con la misma profundidad que ustedes. A pesar de no estar conscientes, los afectará intensamente.

Otro modo de hacer acompañamiento no verbal, es sustituir un canal no verbal por otro. A esto lo denominamos "reflejo cruzado". Hay dos tipos de reflejo cruzado. Uno es cruzarse en el mismo canal. Por ejemplo, uso el movimiento de mi mano para acompañar su respiración, a medida que su pecho sube y baja. A pesar de que el movimiento de mi mano es muy sutil, tiene el mismo efecto. No es tan dramático como el reflejar directamente,

pero es efectivo. Equivale a utilizar un aspecto diferente del mismo canal: el movimiento kinestésico.

En el otro tipo de reflejo cruzado, uno cambia de canal. Por ejemplo, a medida que le converso... observo... su respiración... y calibro... el ritmo... de mi voz... con el ascenso... y el descenso... de su pecho... Ese es otro tipo de cruzamiento. Yo hago calzar el ritmo de mi discurso con la velocidad de su respiración.

Una vez que hayan acompañado bien, podrán *guiar* (lead) a la persona en una nueva conducta, simplemente haciendo ustedes mismos un cambio. La pauta de sobreposición que mencionamos ayer, es un ejemplo de esto. Se unen al cliente en su representación del mundo, y luego sobreponen otra representación.

El acompañar y guiar, es una pauta que está presente en casi todo lo que hacemos; si se hace suave y sutilmente, va a funcionar con toda clase de personas, incluso con enfermos catatónicos. En una oportunidad en el Napa State Mental Hospital de California, estuve con un hombre que llevaba sentado varios años en uno de los sillones del pabellón. La única comunicación que me ofrecía, era su posición corporal y su ritmo respiratorio, los ojos bien abiertos y las pupilas dilatadas. De modo que me senté a su lado formando un ángulo de 45 grados en una silla cercana, y adopté exactamente la misma postura corporal. Ni siquiera me preocupé de ser sutil. Así, en la misma posición que él permanecí 40 minutos respirando al compás de él. Al concluir los 40 minutos, empecé a hacer pequeñas variaciones con mi respiración y él me siguió. Así me di cuenta de que en ese momento tenía contacto con él. Podría haber cambiado mi respiración lentamente durante un período de tiempo y haberlo sacado así de su estado. En lugar de eso, lo interrumpí bruscamente y le di una sorpresa gritándole "¡Oye, convídame un cigarrillo! ". El dio un brinco en el sillón, al tiempo que decía "No hagas eso".

Tengo un amigo que es Rector de una Universidad. Vive en el delirio de que realmente es inteligente y que tiene mucho prestigio y todas esas cosas. Anda por ahí tieso, con aires de importancia y fuma pipa. El show completo. Vive una realidad completamente delirante. La última vez que estuve en un hospital mental, había un fulano que pensaba que era agente de la CIA. Creía que estaba ahí por los comunistas. La única diferencia entre estas dos personas es que el resto de la gente está más dispuesta a creerle al Rector de la Universidad que al sicótico. El Rector de la Universidad recibe un sueldo por mantener su delirio. A este Rector le diría "Dado que usted es tan inteligente y tan prestigioso, será capaz de", y enseguida diría cualquier cosa que yo quisiera que él haga por mí. Lo acompaño en su delirio y

luego lo guío. Si voy a una conferencia académica y estoy ahí en presencia de toda la gente que vive en la realidad sicótica de la academia, voy a acompañar esa realidad. Tendría que presentar un *trabajo,* porque la experiencia cruda no acompañaría su realidad. Tiene que ir en la forma de un "trabajo científico". Si hubiera experiencia ahí, de todas formas se la perderían.

Con el sicótico que se cree que es miembro de la CIA, al abrir la puerta miraría hacia atrás, cerraría rápidamente la puerta musitando "Por fin logré alcanzarte. Casi me pillan entrando aquí. Ahora rápido, tengo unos pocos minutos para darte estas instrucciones ¿estamos listos? Te tenemos una salida como profesor universitario, queremos que llenes tu solicitud para este trabajo y esperes nuestras noticias. Eso lo podrás hacer muy bien porque has sido entrenado como un agente ¿verdad? Hazlo bien, de modo que no te descubran y te manden otra vez de vuelta para acá ¿entendiste? ".

Cuando ustedes se unen a la realidad de otra persona, acompañándolo, eso les dará la sensación de contacto y confianza, colocándolos, además, en posición de utilizar su realidad de tal manera de poder cambiarla.

El reflejo no verbal es un poderoso mecanismo inconsciente que todos utlizamos para comunicarnos efectivamente. Podrán determinar, con sólo observar sus posturas y movimientos. La mayoría de los terapeutas que conozco que reflejan, lo hacen compulsivamente. En un seminario reciente había una mujer que era una excelente comunicadora que reflejaba compulsivamente. A medida que hablaba conmigo, yo me fui deslizando de la silla imperceptiblemente hasta que ella se cayó de su silla. Si ustedes creen en la empatía, significa que tienen que tener las mismas sensaciones y sentimientos que sus clientes para funcionar bien como terapeutas. Por ejemplo, entra un cliente y dice "Bueno, tengo este tipo de respuesta fóbica cada vez que voy por la calle y converso con alguien. Siento que voy a vomitar. Me siento realmente nauseabundo y mareado, como que me voy a caer...". Si sienten que tienen que reflejarlo compulsivamente, entonces se van a sentir muy mal.

¿Cuántos de ustedes han terminado un día de terapia o de trabajo educacional y al irse a casa han sentido como si se hubieran llevado algo de residuo con ustedes? Conocen la experiencia. Las estadísticas indican que la gente que se dedica a terapia vive aproximadamente ocho años menos que el promedio en las otras profesiones.

Si trabajan con gente enferma o moribunda, no querrán reflejar directamente, a menos que realmente deseen una carrera muy corta. La gente que está en terapia está siempre hablando de dolores, de tristeza, de vacíos, de sufrimientos y de diversas

tribulaciones intensas de la existencia humana. Si tienen que entender su experiencia sintiéndola o vivenciándola ustedes mismos, entonces lo van a pasar muy mal. Lo importante es tener la *opción* entre un reflejo directo y un reflejo cruzado. Con alguien que respira normalmente, acompañarlo con su propia respiración. Con alguien asmático, acompañen con movimientos de las manos o alguna otra cosa, de otra forma se van a sentir ahogados.

Ahora hagamos algo con todo esto y lo que hablamos ayer. ¿Hay alguien aquí que de vez en cuando piense en alguna experiencia del pasado que lo haga tener una sensación desagradable?

Muy bien, Linda, esta es terapia secreta. Tu tarea, ahora, es no contarle a la gente que está acá el contenido de lo que ocurre. Porque si les cuentas el contenido, se van a sentir involucrados. Y si se sienten involucrados y comprometidos, les va a costar más aprender.

Cada vez que le pedimos a una persona que salga adelante como demostración, vamos a insistir en que no revele el contenido de lo que quiere cambiar. Por lo general decimos "Quiero que escojas una palabra código, un color, un número o una letra para representar aquello que quieres cambiar". De modo que la persona va a responder "Quiero poder M" o "No quiero tener tres". Eso ya tiene un par de dimensiones positivas. Si el resultado que estamos persiguiendo es *enseñarles a las personas a hacer lo que nosotros hacemos,* vamos a exigir que sea terapia de proceso limpia y libre de contenido. Lo único que tienen a su disposición para prestarle atención, son los componentes el proceso. No podrán alucinar efectivamente sobre "el número tres" o al menos no tan efectivamente como con "Seguridad" o "Amor" o "Confianza" o cualquier otra nominalización.

Además tiene otra gran ventaja. Si están en cualquier contexto donde la gente se conoce entre sí, habrá personas que sencillamente no estarán dispuestas a trabajar sobre material que ellos piensan podría cambiar su relación con las demás personas presentes. Al hacer terapia secreta, uno se evita esa dificultad, porque nadie sabe precisamente qué estamos trabajando.

Linda, ¿qué es lo que tú recuerdas que te da una sensación desagradable? ¿Es un conjunto de imágenes o una voz? Muy bien. Ya me respondió en forma no verbal. Si hubieran estado mirando sus ojos, los habrían visto moverse primero hacia arriba y a la izquierda y luego hacia abajo y a la derecha. Ella hace primero una imagen visual eidética y luego tiene un sentimiento sobre esa imagen.

Linda, cuando ves esta imagen sientes ciertas cosas que te son desagradables. Ahora me gustaría que observaras la imagen otra vez y compruebes si aún tienes la sensación desagradable. Quiero que lo hagas muy bien. Puedes cerrar los ojos y mirarla detenidamente (pausa). (A medida que experimenta las sensaciones, él la toca suavemente en el hombro derecho.) Como pueden ver por todas sus respuestas Linda está diciendo la verdad: Cuando ve esa imagen se siente muy mal. De modo que hay una experiencia del pasado que realmente ocurrió y las cosas no resultaron del modo que le hubieran gustado. Eso es decir lo menos ¿verdad? .

Linda: Correcto. La pura verdad.

Así que de tiempo en tiempo te viene una imagen a la mente, y cuando piensas sobre ella sientes las mismas cosas que sentiste como resultado de esa experiencia. Ahora, yo quisiera que pensaras qué recursos tendrías que haber tenido entonces cuando ocurrió eso para haber sentido otras cosas. ¿Qué hubiera hecho distinta tu respuesta ante esa situación? Una respuesta que te hubiera dado un resultado mucho más aceptable. No te apures, porque quiero explicarte bien qué quiero decir por recurso. No significa ayuda externa o algo así, un recurso es algo como más confianza, más seguridad, más afectividad, más cariño, cualquier recurso *interno*, que provenga de tu interior. A esta altura, claro, ya ha transcurrido bastante tiempo. Ha pasado el tiempo, no sé cuánto, pero durante ese intervalo, desde que ocurrió ese hecho hasta ahora, seguramente has ganado recursos como ser humano a los cuales no tenías acceso entonces. Quiero que escojas un recurso que te hubiera permitido vivenciar la experiencia en forma totalmente distinta entonces. No quiero que me digas cuál es el recurso. Sencillamente quiero que pienses cuál tendría que ser (Pausa. A medida que ella piensa sobre el recurso, él la toca suavemente en el hombro izquierdo).

Alguno de ustedes se habrá percatado de algunos cambios en ella. Vamos a llamar la respuesta que ella obtiene de la imagen Y, y al nuevo recurso que hubiera necesitado entonces, lo vamos a llamar X. Ahora vamos a demostrar. ¿Cuál respuesta es ésta? (La toca en el hombro derecho)... Ahora habrán visto los cambios de color, cambio del grosor del labio inferior, cambio de ritmo respiratorio, cierto temblor en su cuerpo, todo lo cual hemos denominado respuesta Y.

Ahora bien ¿cuál respuesta es ésta? (La toca en el hombro izquierdo)... Ahora cuando digo que ella necesita este recurso X, les he dado tanta información verbal como la que van a recibir de sus clientes cuando les digan lo que quieren. Si un cliente dice "Quiero ser más asertivo, quiero ser más confiado, quiero ser más cariñoso o más respetuoso de las personas", les están dando la

misma información, que si dijeran "necesito X". Les han dado incluso menos información, porque si dicen "Quiero ser más asertivo" ustedes van a tomar su propio significado de asertivo y asignárselo a su conducta. Si dicen "Lo que necesito es X", no van a correr el riesgo de entenderlos mal. A veces pienso que sería más fácil hacer terapia en un lenguaje extraño, en un idioma que uno no domine, de ese modo uno estaría bajo la ilusión de que las palabras que escuchara tendrían el mismo significado para la persona que las produce del que tienen para uno. Y créanme, es una ilusión.

Ahora bien ¿por qué ocurre la respuesta Y cuando la toco en el hombro derecho...?

¿Se han dado cuenta de lo que ocurre? ¿Alguien se ha percatado de ello? ¿Qué está ocurriendo? Esto realmente parece que acabará con el libre albedrío ¿verdad, Linda?

Linda: Claro.

(La toca en su hombro derecho.) Ahora, ¿quién fue que apretó los músculos alrededor de su boca? ¿De quién es el *libre albedrío* en que creemos? Libre albedrío es una frase cómica, también es una nominalización. Cuando viniste acá respondiendo a mi requerimiento, dijiste algo sobre tu propio libre albedrío. Yo dije "Quiero que alguien que hace imágenes que no quiere hacer venga para acá. "Esa es una afirmación que dice que alguien está haciendo esas imágenes, y no eres tú. Es tu inconsciente o tu "mamá", uno o lo otro.

Bueno, ¿y qué es lo que está ocurriendo? ¿Alguna otra persona se dio cuenta de lo que está ocurriendo?

Mujer: Cuando le pides que se vuelva hacia adentro y vea la imagen, le pones la mano sobre el hombro derecho a medida que ella siente las malas sensaciones. De modo que ella lo asocia con la sensación en su hombro derecho.

¿Quieres decir que cada vez que yo la toque ella va a tener esa misma respuesta? (la toca nuevamente en el hombro derecho, y nuevamente ocurre la respuesta Y).

Hombre: Así parece, estoy de acuerdo.

¿Cómo algo tan poderoso se le pudo haber escapado a la sicología moderna?

Aquí están todos ustedes adultos. La mayoría de ustedes ha ido a la Universidad y son comunicadores profesionales. Han descubierto cosas acerca de los seres humanos y acerca de cómo éstos funcionan ¿Y cómo entienden esto entonces? ...

¿Les suena el nombre de Pavlov? Este es un condicionamiento directo estímulo-respuesta. Linda tuvo una cierta experiencia, que fue una respuesta a una pregunta de acceso que yo le formulé, fundamentalmente acerca de la experiencia y lo que

quiere cambiar. A medida que recuperó plenamente esa experiencia, yo supe que lo había logrado observando sus respuestas. Todo lo que tuve que hacer fue tocarla. Ahora, ese toque, por así decir, está asociado a todo el proceso que ella evocó. Es el mismo proceso, como aquello que ella quiere cambiar. ¿Cómo entonces, si no fuera así, es que ella se hace esa imagen particular, y luego tiene esas sensaciones automáticamente? Ella ve esa imagen y, ¡PUM! , tiene la sensación desagradable. Es el mismo proceso.

Cuando la persona está en un determinado estado de conciencia como la experiencia Y para Linda, uno puede introducirle una nueva dimensión en cualquier sistema sensorial, como por ejemplo, una sensación táctil, el toque. A esto nosotros lo denominamos "anclar", y en este caso es un ancla kinestésica. En la medida que yo repita ese toque con la misma presión, y en un mismo punto sobre el hombro de Linda, y ella no tenga un estado de conciencia que esté compitiendo cuando yo comience, siempre va a reaccesar o recuperar esa experiencia. Es un condicionamiento totalmente directo, constituye, en mi opinión, una de las técnicas encubiertas más poderosas que uno puede utilizar como terapeuta o comunicador. Con dicha técnica podrán conseguir casi cualquier cosa. Yo diría que el 90% de lo que ocurre en terapia consiste en cambiar las respuestas kinestésicas que la gente tiene a estímulos auditivos y visuales "Mi marido me hace sentirme mal" o "mi esposa siempre me enfurece".

Ahora demostremos un modo de utilizar el anclaje, y este que voy a hacer es únicamente un modo de utilizarlo. Lo que quiero que hagas, Linda, es que vuelvas atrás en la experiencia. Cierra los ojos y vuelve atrás, a la misma experiencia. Esta vez quiero que te lleves contigo el recurso (tocándola suavemente en el hombro izquierdo) y quiero que te veas a ti misma respondiendo de un modo totalmente nuevo. Hazlo todo de nuevo hasta que te sientas satisfecha.

Lo que ahora está haciendo es revivir la experiencia, pero con el nuevo recurso a disposición suya —que no lo estaba la primera vez que le ocurrió— hasta que esté satisfecha con su respuesta a esa situación. A este proceso lo denominamos "cambiar historia personal". Se introducen de nuevo a la historia personal, pero con los recursos que no tuvieron entonces. No sabemos cuál es el contenido de esto y tampoco es necesario que lo sepamos. En este momento ella está revivenciando la experiencia. Después de esto va a tener dos historias. La real; "aquella en la cual no tenía recursos consigo" y la nueva; donde sí tuvo el recurso. En tanto cuanto éstas sean experiencias plenas —y eso lo estamos garantizando mediante el anclaje— ambas van a servir igualmente bien como guías de su conducta futura.

Linda: (abre los ojos y se sonríe ampliamente) ¡Me encanta!

Muy bien, Linda, ahora me gustaría que retornaras en el tiempo y nuevamente evocaras la imagen antigua, la que te hacía mal y cuéntame qué te ocurre. Observadores, ¿qué es lo que ven X o Y? Aquí es donde es fundamental la experiencia sensorial. Puede que ustedes hayan realizado la terapia, pero saber si funciona o no es lo más importante.

Hombre: Yo vi una mezcla de X e Y.

¿Cuál fue tu experiencia, Linda? Cuando ves la imagen ¿te sientes igual que como lo hacías antes?

Linda: No, de ninguna manera.

Sin darnos contenido, simplemente dinos de qué modo es distinta tu sensación.

Linda: Ya no tengo miedo.

Hay otro modo de chequear su trabajo. El anclaje puede ser utilizado de muchas maneras. Miren esto (la toca en el hombro derecho). ¿Es la misma respuesta que cuando la toqué anteriormente?

Mujer: Parcialmente.

Parcialmente. Ahora, si estuviera completamente invertido creo que le estaríamos haciendo un mal servicio al cliente. Si están en el oficio de las alternativas están entonces en el oficio de *agregar* opciones, no disminuir el número de opciones del cliente. No sustituir un circuito rígido estímulo respuesta, por otro. Si tienen un cliente que se siente indefenso e inseguro cada vez que acude a su trabajo y lo cambian, de modo que cada vez que acude al trabajo se siente asertivo, feliz y confiado, a mi juicio no ha avanzado nada. Aún tienen únicamente un modo de responder y cuando no tienen alternativas son unos robots. Nosotros pensamos que la terapia trata de convertir robots en personas y eso no es una tarea fácil. Todos tendemos a robotizarnos. Parte del trabajo es cambiar esa situación inconsciente de modo que las personas realmente tengan alternativas de conducta, sean éstas conscientes o inconscientes.

¿Qué son las opciones? Para mí las opciones o alternativas es tener múltiples respuestas ante el mismo estímulo. Se han dado cuenta que cada vez que leen un libro lo más probable es que no haya palabras nuevas en ese libro. Son las mismas viejas palabras, pero en un orden nuevo. Nuevas secuencias de palabras. No importa dónde vayan. Siempre van a escuchar las mismas viejas palabras o secuencias nuevas de las mismas palabras. Cada vez que leo una novela es la misma cosa. Prácticamente todo lo que hemos dicho hoy día ha sido dicho usando las mismas palabras. ¿Cómo entonces se puede aprender algo nuevo?

Aún nos queda hacer una cosa más que es muy importante.

Linda tiene la opción de estar aquí sentada en esta sala. Todos han visto eso. Queremos que también tenga esta opción en otro contexto. Seguramente todos han tenido la siguiente experiencia: trabajan con un cliente y tanto ustedes como el cliente saben que tienen nuevas alternativas. Salen del consultorio felices y congruentes y al cabo de dos semanas vuelven y dicen: "Bueno, en realidad no sé lo que pasó. Sabía que..." o peor aún, vuelven y les presentan exactamente el mismo problema sin recordar que eso mismo lo trabajaron hace dos semanas.

Linda estuvo acá en un estado alterado. Alteró radicalmente su conciencia para ir tras esas viejas experiencias e integrarlas con los nuevos recursos. El asunto es –y esto fue un descubrimiento fundamental en la terapia de familias de hace veinte años– que si inducen cambios en un estado alterado de conciencia, conocido también como una institución o un consultorio o un grupo, es muy improbable que los resultados se transfieran la primera vez a la vida real. Es decir, que lo que lograron en ese contexto funcione igual en otro contexto. Tendrán que repetir el proceso varias veces. Tienen que asegurarse que las nuevas introvisiones y los nuevos aprendizajes, las nuevas conductas, las nuevas opciones se transfieran desde este estado alterado de conciencia al contexto adecuado en el mundo real.

Hay un procedimiento muy sencillo que nosotros llamamos "Hacer un puente" (puentear) o "acompañamiento a futuro" que conecta esta nueva respuesta al contexto adecuado. Es otro uso que se hace del anclaje. Ustedes saben cuál es la nueva respuesta y saben también qué es lo que la persona quiere que ocurra en un determinado contexto. De modo que le formulan sencillamente la siguiente pregunta: "¿Cuál es la primera cosa que verías, escucharías o sentirías que te permitirá saber que estás en el contexto donde quieres funcionar con esta nueva opción? ".

Linda, seguramente hay otras situaciones en tu vida actual que son semejantes a las que viste en esa imagen ¿verdad? Situaciones donde respondes del mismo modo que respondiste ante esa imagen en lugar del modo como te gustaría responder. Lo que tengo que saber es qué te permite saber que un contexto determinado es semejante a aquel. ¿Es algo que ves, es el tono de voz de alguien, es el modo como alguien se ve, es el modo como alguien te toca...? .

Linda: Es el modo como alguien se ve.

Muy bien, quiero *que veas* como qué se ve y cada vez que veas a alguien que se ve así vas a *sentir esto* (la toca en el ancla del recurso). Quiero que recuerdes que tienes este recurso particular.

Eso es "puentear". Toma un minuto y medio o dos. Y les garantizo que su trabajo se va a transferir al mundo real. El

mismo estímulo que en el pasado suscitaba una conducta maladaptativa estereotipada; la sensación que ella quiere cambiar ahora sirve de estímulo, para lo cual el nuevo recurso es una respuesta. Ahora automáticamente va a tener acceso a una nueva alternativa de conducta en los contextos donde la necesite. No únicamente en la oficina, en el grupo o en la institución. Esto es el condicionamiento estímulo estímulo.

No van a estar aquí para apretarle el hombro así que tienen que hacer que alguna parte del contexto real sirva de gatillo para su nueva conducta. Lo mejor para utilizar como gatillo es aquello que sirvió de gatillo para la conducta indeseada en primer lugar. Si el tono de la voz de su jefe la hace sentirse mal, entonces haga que el tono de voz accese los recursos de creatividad, confianza o lo que sea. De otra forma las viejas anclas existentes serán más fuertes que estas nuevas que han creado y las viejas van a superar los nuevos recursos.

Esto es lo que originó el desarrollo de la terapia familiar. Si toman un niño esquizofrénico y lo internan en un hospital y ahí recibe sus chocolatines, etc., en el orden adecuado, el chico se mejora, se siente bien, está normal, feliz y está aprendiendo cosas. Luego lo devuelven a la familia y otra vez, en asunto de semanas, está esquizofrénico. Entonces dijeron: "¡Ah! hay algo en la familia que hace que el chico se mantenga igual. Por lo tanto vamos a tratar a la familia entera". No *tienen* que tratar a la familia entera. Eso es sólo un modo de abordar el problema. Es una alternativa. Si citan a la familia a la consulta las anclas están ahí y las podrán utilizar. De hecho les voy a demostrar. ¿Te puedes sentar, Linda? Gracias.

Me gustaría que dos personas subieran e hicieran el rol de marido y mujer...

Gracias, Larry y Susie. Ahora como esposa, ¿te quejarías un poco? ¿Qué es lo que Larry hace o no hace?

Susie: Toma demasiada cerveza. Jamás mira el fútbol conmigo.

¿Jamás mira el fútbol contigo? ¿Y cómo te sientes con eso?

Susie: Abandonada, enojada.

Abandonada. ¿Así que lo que quieres es que te preste atención?

Susie: Correcto.

Y cuando tratas de obtener atención de él qué —miren eso— él se fue derecho a un acceso visual. Eso es lo que típicamente ocurre. La esposa dice: "Siento que quiero que él me toque" y el marido dice (mirando hacia arriba): "Bueno, no creo que eso sea muy útil". ¿Verdad? Entonces él mira la casa y dice: "Observa, esta casa es un desorden. No puedo ver una casa tan desordenada" y ella responde: "Pero si yo la siento acogedora así".

Lo que voy a hacer aquí es utilizar el anclaje. Diré: "Bueno, yo creo que eso es difícil de creer, pero lo voy a constatar". Así que le hago al marido unas preguntas retóricas sencillamente para obtener alguna respuesta. "Larry, te voy hacer una pregunta. ¿Hay veces que sientes que quieres estar muy cerca de ella, prestarle atención y algunos buenos sentimientos y realmente acercarte a ella? ¿Alguna vez te ocurre eso?

Larry: Claro que las hay (Toca suavemente la muñeca de Larry). "Ahora yo sé, basándome en mis experiencias como terapeuta, que una pareja generalmente se mete en problemas con las palabras, porque la gente no es buena con las palabras. A los adultos no nos enseñan a usar las palabras, ni siquiera les enseñan a los niños. De modo que lo que te voy a recomendar, a ti Susie, es que intentes lo siguiente: Te voy a dar una señal no verbal, para que intentes con Larry durante las próximas dos semanas, como modo de saber si él realmente está abierto y dispuesto a prestarte atención. Lo que quiero que hagas es lo siguiente: Cada vez que quieras diez o quince minutos de su atención total y algo de afecto, acércate a él y tómalo de la muñeca así. Muy bien, ¿lo harías ahora? Quiero que chequees y que te asegures que entiendes muy bien lo que te dije."

"Ahora, Susie, cuando hagas esto, míralo y él va a mover la cabeza dependiendo de si siente o no que es un momento adecuado para prestarte atención. De este modo obtendrá un mensaje para ti que no es ambiguo. Porque si te acercaras a él y le dices (en una voz áspera, golpeándole el brazo) ¿Quieres ver fútbol? , puede que interprete mal eso. En este momento puedo despedir a esta pareja así y dejarlos que lo ensayen. Pero primero les diré que esto lo van a usar únicamente dos veces al día. Desde luego que ella va a estar curiosa y lo va a ensayar. ¿Y qué está detrás de la señal "no verbal"? Un *ancla.* ¿Qué va a ocurrir? ¿Va a mover su cabeza en señal de "sí" o de "no"? ".

Ahora, las primeras veces que ella haga esto va a completar todo el asunto. Pero muy pronto ella va a depurarlo, estilizarlo. Va a entrar y con sólo comenzar a acercarse a él para tocarlo va a ser suficiente. Muy pronto bastará con que ella entre, le dé una mirada y eso va a suscitar la misma respuesta.

— Las parejas se crean problemas porque no saben cómo suscitar respuestas el uno del otro. La respuesta que intentan obtener es completamente diferente de la respuesta que realmente obtienen. Por ejemplo; digamos que yo tengo un tipo aquí que realmente quiere que ella se le acerque y le haga mimos. Así que se sienta en un extremo de la cama y mira el piso. Ella desde luego asume que lo que quiere es distanciarse y entonces ¿qué

hace? Se va. El resultado es que diecisiete años más tarde acuden a terapia y él se queja: "Ella no me apoya cuando necesito apoyo" y ella dice: "Mentira" y él dice: "Durante diecisiete años cuando lo he necesitado no me lo has dado". Y yo le digo ¿cómo le haces saber que lo necesitas? Y él dice: "Bueno, me siento en la cama, demuestro" y ella dice "¡Ah! yo pensaba que lo que querías era estar solo". Por eso es que decimos "el significado de su comunicación es la respuesta que obtienen". Este es un modo como pueden obtener que las respuestas deseadas estén conectadas a las propias conductas. Ahora, cuando Susie quiera esto, ella tiene un modo bastante directo de elicitar esa conducta en él. Luego que a una pareja les hayan dado unas pocas anclas, comenzarán a hacerlo solos sin saber qué ocurrió. Súbitamente comenzarán a obtener lo que quieren "misteriosamente". Ese es un modo de utilizar las anclas con las parejas.

Ahora bien, la mayoría de las parejas se han habituado a las conductas de cada uno y dejan de hacer cosas nuevas el uno ante el otro. No es que no sean capaces de actuar en forma distinta, sino que están tan anclados en pautas rígidas de interacción que no hacen nada nuevo. Muy pocas veces encuentro disfunciones serias entre parejas aparte de haberse habituado a pautas rígidas.

Cada vez que encuentren respuestas o configuraciones rígidas repetitivas que quieran interrumpir, pueden comenzar anclando algo desagradable o por lo menos que llama la atención y disparar el ancla cada vez que ocurra la configuración o la respuesta indeseada.

En el caso de una pareja que vi en una oportunidad casi toda la experiencia de él en la vida eran imágenes constructivas de posibilidades y la función de ella era responder a cada cosa que él decía, haciendo una imagen idéntica de algo semejante hablando acerca de cómo no funcionaba o cómo no iba a funcionar. Por ejemplo él diría: "Quiero abrir una claraboya en el dormitorio" y ella diría: "Recuerda cuando estuvimos en la casa de fulano de tal y la claraboya se llovía". Jamás tenían otro tipo de comunicación. No había nada más.

A ellos los atendí en mi casa. Cuando entré y me senté dije: "¿Saben? Yo soy un tipo de ciudad y viviendo acá en el campo me he llevado una buena sorpresa. Fíjense que ayer entró una serpiente cascabel aquí a mi living, estaba en el piso. Fue terrible". A medida que decía esto miraba el piso detrás de su silla y lentamente seguí el curso de una culebra imaginaria a medida que atravesaba el piso.

Luego la pareja empezó a hablar. Cada vez que empezaban a discutir y argumentar yo miraba nuevamente el piso y se detenían instantáneamente. Estaban anclando su terror a las culebras a ese tipo de conversación. Luego de más o menos de

una hora de eso ya no conversaban. Les resultaba demasiado desagradable, porque luego de un tiempo su desagrado por las culebras se asoció con el discutir. Si van a hablar con alguien y saben que existe la más remota posibilidad de que tengan que interrumpirlos, pueden establecer un ancla así antes de comenzar la sesión.

Pueden interrumpir conductualmente con el ancla o pueden interrumpirlos con palabras como: "Esperen un momento", ¿qué? , o pueden por ejemplo, mirarles el tobillo y decirles: "¿Son alérgicos a las picadas de abejas? ". Eso les va a captar la atención. O también pueden decir: "Un momento, acabo de pensar algo que tengo que anotar".

El anclaje es una cosa sorprendente. Pueden anclar el aire y la gente va a responder. Por ejemplo un buen mimo ancla el aire mediante sus movimientos, definiendo conceptos y objetos en espacios vacíos. Hace poco estaba dando un curso de venta y alguien dijo: "Usted siempre nos dice que seamos flexibles. ¿Qué ocurre si uno ensaya un montón de cosas y alguien responde negativamente? ". Le respondí: "Lo primero que tienen que hacer es cambiarse de ubicación y luego indicar hacia donde estaban y hablar acerca de cuán terrible es". Eso se llama disociación. Pueden ensayar la "venta dura". Cuando vean que están respondiendo negativamente, pueden dar un paso hacia el lado y decir: "Bueno, ese es el tipo de cosas que alejan a las personas y no debe hacerse" y ensayen alguna otra cosa.

Si realmente quieren hacerse más generativos y están ya aburridos de tocarle las rodillas y los hombros a la gente, es importante saber que el anclaje es una de las cosas más universales y generalizadas que hemos hecho jamás.

En una oportunidad estaba conferenciando a un grupo de doscientos cincuenta sicólogos, hablándoles en forma académica acerca de sistemas representacionales, con libros y dibujando ecuaciones en la pizarra. En la mitad de mi charla académica me fui a un extremo del escenario, miré hacia arriba un momento y dije: "¡Qué extraño! " y luego continué con mi charla. Un momento más tarde miré de nuevo hacia arriba y nuevamente dije: "Puchas, eso es realmente extraño". Esto lo hice un par de veces más durante la charla y la mayoría de los asistentes, en las primeras cuatro o cinco filas, realmente estaban como fijados mirando este punto imaginario en el techo. En seguida me fui nuevamente a un extremo del escenario y les hablé directamente a ellos, con lo que obtuve levitación de brazos y otro tipo de respuestas inconscientes.

Si la gente se diera cuenta que lo que están haciendo no funciona, e hicieran algo nuevo, entonces estar emparejado sería una experiencia realmente interesante. De hecho necesitan hacer

algo incluso antes que eso. Primero tienen que darse cuenta cuál es el resultado que desean y *entonces* percatarse si acaso lo están consiguiendo o no.

Una cosa que hemos hecho con parejas es prohibirles hablarse entre sí: "No pueden hablarse más hasta que yo les diga. Si los sorprendo hablándose el uno al otro, los voy a castigar". Entonces tienen que generar una conducta nueva, empiezan a ser interesantes el uno al otro. Incluso aun manteniendo las mismas pautas de conducta al menos pueden generar algún contenido nuevo. Tienen que aprender a obtener las respuestas que desean. El quiere que ella le planche una camisa, así que entra, se acerca a ella, gesticula con sus manos. Ella sale y vuelve trayendo un pedazo de pan con mantequilla y se lo da. Ahora bien, en el pasado, cuando él decía: "¿Me planchas una camisa? " y ella hacía alguna otra cosa, entonces él la criticaba: "Jamás haces lo que yo quiero" y cosas así. Ahora, cuando le da el pedazo de pan con mantequilla, no la puede criticar porque no le puede hablar. Para conseguir lo que quiere, él tendrá que cambiar *su propia* conducta, de modo que intenta otra vez. Le entrega la camisa y ella se la pone. El tiene que continuar generando conductas nuevas hasta descubrir una que funcione. Entonces puedo usar ésa como ejemplo. Puedo decirle: "Mira, incluso si lo hago con palabras, si lo que haces no funciona, intenta alterar *tu propia* conducta".

A medida que aprendan a modificar su conducta estarán estableciendo anclas nuevas. Unicamente la mitad de ellas serán útiles. Pero incluso eso les dará muchas posibilidades nuevas en sus relaciones.

Lo hermoso de la terapia de familia es que la gente trae consigo a la consulta sus propias anclas. Si un niño está respondiendo de alguna manera complicada y problemática, pueden dedicarse a observar a qué está respondiendo, porque ya están ahí todas las relaciones hipnóticas primarias. Cuando los niños tienen una conducta sintomática, ésta *siempre es respuesta a algo.* La conducta sintomática de cualquier persona es una respuesta a algo y la pregunta es a qué. Es mucho más fácil cambiar aquello a que están respondiendo que cambiar su conducta. Incluso no siempre tienen que saber qué es aquello que suscita la conducta, si bien muchas veces es fácil de decir. Por ejemplo un niño "hiperkinético" que ha venido con sus padres; podrán observar que durante los primeros cinco minutos de la sesión el niño no está hiperactivo. Entonces el padre mira a la madre y dice: "¿Qué vas a hacer con este niño? ", con lo cual el niño empieza inmediatamente a brincar. Eso les da una leve indicación de qué es aquello a lo cual está respondiendo el niño.

Pero no van a poder darse cuenta de eso si están metidos para adentro haciendo imágenes y hablándose a sí mismos acerca de qué medicamentos le van a recetar, etc.

Hombre: ¿Y qué pasa si uno tiene un chico suicida? ¿Cómo se busca el estímulo para eso? Siempre deprimido, siempre ahí sentado.

Bueno, noventa y nueve veces de cien, la depresión va a corresponder a una de las configuraciones que ya hemos hablado. Yo no intentaría terapia familiar, por lo menos hasta que no haya tratado la parte del suicidio. Intentaría una pregunta como "¿Qué recurso tendrías que tener como ser humano para saber que puedes continuar viviendo y llegar a ser muy feliz? ". Y en seguida hacer lo que hicimos con Linda, un "cambio de historia".

Nuestra presuposición es que cualquier ser humano que llega diciendo "auxilio, necesito ayuda" ya ha intentado con todos sus recursos conscientes y ha fracasado miserablemente. Sin embargo, también presuponemos que en alguna parte de su historia personal tiene algún conjunto de experiencias que pueden servir como recursos para ayudarlos a conseguir exactamente lo que quieren en esta situación particular. Creemos que la gente tiene los recursos que necesita, pero los tienen inconscientemente y no están organizados en el contexto adecuado. No es que el tipo no pueda ser seguro y asertivo en su trabajo, ya que puede ser perfectamente seguro y asertivo en la cancha de golf. Lo único que tenemos que hacer es tomar los recursos de ahí, donde están, y colocarlos donde los necesita. El tiene en la cancha de golf los recursos que necesita para ser asertivo en su empresa y tener confianza en sí mismo, pero nunca ha hecho la transferencia, la conexión. Esas son partes disociadas de sí mismo. El anclaje y la integración que ocurren con éste les va a dar una herramienta para colapsar las disociaciones, de modo que la persona tenga acceso a los recursos en el contexto que los necesita.

Hombre: Hay situaciones en que eso no es así y el terapeuta necesita darle a la persona un...

No, no sé de ninguna.

Hay un fenómeno en el campo de la sicoterapia que parece no ocurrir en otros campos donde he trabajado. Cuando le enseño a alguien a hacer algo y le demuestro que funciona, generalmente me pregunta dónde es que *no* funciona o qué hay que hacer acerca de alguna otra cosa. De modo que cuando yo demuestro cómo se puede trabajar con las personas a quienes les molestan las imágenes del pasado, muchas veces *recibo* preguntas tales como "¿Cuándo no funcionará? ".

Ahora lo interesante de esa conducta es que si lo que he demostrado es algo que a ustedes les gustaría ser capaces de hacer más valdría la pena que se tomaran tiempo para

aprenderlo. Hay muchísimas cosas que no podemos hacer. Si se programan a sí mismos para buscar cosas de utilidad y las aprenden en lugar de descubrir dónde aquello que les estamos presentando, se desarman. Y eso se los garantizo, lo van a descubrir. Si lo usan congruentemente, van a encontrar muchas ocasiones en que funciona. Y cuando no funciona, les sugiero que hagan alguna otra cosa.

Ahora, para responder tu pregunta. El caso limitante es una persona que ha tenido muy, pero muy poca experiencia en el mundo real. Tuvimos un cliente que había estado encerrado durante doce años en casa de sus padres saliendo únicamente para ver al siquiatra tres veces por semana. Además había estado tomando tranquilizantes desde le edad de doce años hasta los veintidós años. No tenía mucha historia personal. Sin embargo, tenía doce años de experiencia televisiva y eso constituía un recurso suficiente para poder comenzar a generar lo que necesitaba.

Voy a reinterpretar la pregunta. Si le preguntan a un cliente "¿Cómo le gustaría ser? " y les responde congruentemente "No sé lo que quiero, realmente no sé. No sé qué recursos tendría que tener para haber funcionado bien entonces". *Entonces* ¿qué es lo que hace uno? Le pueden pedir que invente un recurso. O también pueden decirle "Y si supieras, ¿cuál sería? ", o también "Bueno, y si no sabes, entonces invéntalo. Haz una mentira". "¿Conoces a alguien que sepa hacer esto? ". "¿Cómo te sentirías si supieras? ". "¿Cómo te verías? ". "¿Cómo sonaría tu voz? ". Tan pronto como obtengan una respuesta, entonces la pueden anclar. Esta es una forma de construir recursos personales.

Para la mayoría de las personas que vienen a terapia y para todos ustedes ahí sentados, su historia personal es un conjunto de limitaciones en su experiencia y conducta del presente. El anclaje y la construcción de nuevas posibilidades mediante el anclaje puede literalmente convertir su historia personal: de ser un conjunto de limitaciones a un conjunto de recursos.

Otro modo de responder la pregunta es que si la persona no ha tenido la experiencia directa que necesita, como recurso por lo menos tiene alguna representación de cómo debiera ser, aunque sea a partir de la conducta de otra gente. O sea, hay una representación dentro de ellos que denominan "la conducta de otras personas" y que ellos no se permiten. Sin embargo, es una representación que está dentro de ellos. Si la pueden accesar claramente, entonces ustedes la podrán anclar. Esto también lo pueden hacer en forma encubierta diciendo por ejemplo: "Bueno, puedo ver que estás, ahora, mirando imágenes —tu representación de tu amigo que sabe hacer esto—, así que podrías fingir como que eres tu amigo durante un momento a indicarme

hacia dónde vas, hacia qué te diriges" o bien, "¿Por qué no me muestras con tu conducta algo para que yo me pueda dar cuenta cómo funciona tu amigo Pepe? ". "Muéstrame cómo no puedes funcionar tú". Entonces lo anclan a medida que demuestra el recurso que quisiera tener, y esa es una conducta tan real como cualquier otra conducta. O bien pueden obligarlo a hacerlo. Cuando alguien les dice: " ¡Puchas! , yo jamás podría ser así o hacer esas cosas" no es necesariamente verdad. Una vez vino una mujer que nos dijo que era imposible para ella decir lo que quería y ser asertiva. Le costaba conseguir la atención de la gente y además era una entrenadora en asertividad, lo que en sí es bastante interesante. Tampoco podía acudir a un terapeuta regular porque eso arruinaría su reputación. Así que le dijimos que esperara un momento, que íbamos a discutirlo y nos fuimos a la sala de espera y estuvimos leyendo revistas durante dos horas y media hasta que finalmente apareció furiosa desde el consultorio vociferando: "Si no vuelven acá, bla, bla, bla...". Si son lo suficientemente flexibles en su conducta, podrán suscitar lo que quieran en cualquier lugar. Nosotros habíamos asumido que esta mujer sabía cómo conseguir la atención de alguien, dado el contexto adecuado. Nosotros le dimos el contexto adecuado, ella tuvo que hacer la movida. La anclamos y luego le transferimos esta conducta a otros contextos donde ella lo quería.

Hay una gran ventaja al hacerlo de esta forma. No hay que decidir de antemano, al trabajar con alguien, cuántas partes tienen y qué es lo que hacen las diversas partes. Creo que en este momento el modelo de AT de Michigan se compone de nueve partes específicas: padre crítico, hijo natural, adulto, pequeño profesor, etc. En las convenciones teóricas discuten acerca de cuántas partes tendría que tener una persona. Así es como los terapeutas y entrenadores en AT se instruyen a sí mismos en cómo organizar la experiencia de otras personas. Ninguno de mis clientes tiene "un padre", "niño" y "adultos" *excepto* aquellos que vienen luego de una terapeuta AT y entonces realmente los tienen.

Con el anclaje no es preciso decidir antes de comenzar la sesión cuáles serán las categorías legítimas de experiencia o de comunicación humana. Basta con aceptar lo que venga, sin necesariamente entender el significado de nada de ello. Yo aún no sé lo que X e Y eran para Linda, pero sé que puedo funcionar a nivel de proceso sin jamás conocer el contenido y ayudarla a cambiar. No tienen que decidir de antemano cuántas partes le van a permitir tener a una persona. Tampoco tienen que exigir que sus clientes sean lo suficientemente flexibles como para reorganizar su experiencia en las categorías de ustedes. Sencillamente acepten lo que se les ofrece, lo anclan y lo utilizan.

Mujer: ¿Ustedes siempre anclan un sentimiento negativo? Porque eso ya estaba en el repertorio de Linda.

Nosotros no *siempre* hacemos *nada.* A veces es útil anclar la respuesta. Una persona no quiere y hay varios modos de usarla. Todos ustedes han tenido la experiencia de comenzar a trabajar con un cliente en un problema particular –especialmente niños, porque los niños son tan fluidos en su conciencia– y súbitamente descubren que están haciendo otra cosa. El ancla inicial que yo establecí estabilizó las cosas con que íbamos a trabajar, de modo de poder volver a ellas. Si yo hubiera querido irme para atrás, para saber de dónde provenía en la historia personal de Linda, esa ancla me hubiera dado un excelente modo de hacerlo.

En terapia guestáltica, si un cliente se ve atribulado por una sensación o un sentimiento, el terapeuta le dirá: "Intensifica la sensación, quédate con la sensación, exagérala. Andate para atrás en el tiempo... ¿Y qué es lo que ves ahora? ". El terapeuta esencialmente está estabilizando una parte de la experiencia de la persona, el componente kinestésico, los sentimientos que tiene la persona. Y están diciendo: "Mantenlos ahí, tenlos constantes y permite que ellos te guíen hacia atrás en tu historia personal para una presentación plena, en todos los sistemas de la situación que estamos trabajando". Mediante un ancla ustedes siempre podrán volver al mismo conjunto de respuestas kinestésicas con las cuales comenzaron, y por lo tanto podrán estabilizar aquello sobre lo cual están trabajando. Ese es otro uso de las anclas.

Otro uso que demostré es la comprobación o chequeo. Luego que hicimos el trabajo de integración y ella tenía los recursos y había revivenciado la experiencia con el recurso, con lo cual cambió su historia personal, le di un momento y luego le gatillé el ancla original. La respuesta que obtuve fue una respuesta integrada, con lo cual me estaba informando, no verbalmente, que el proceso había funcionado. Les recomiendo que jamás dejen saber a sus clientes que están comprobando su trabajo de esa manera. Les da un modo no verbal y encubierto de chequeo para asegurarse que sus integraciones han funcionado, antes de que la persona abandone la consulta. Dado nuestro desarrollo histórico en sicología humanista, la mayoría está acostumbrada a un tipo de retroalimentación explícita y verbal. Esa es la retroalimentación menos útil que pueden obtener de sus clientes.

No hay nada que pueda hacer su cliente que ustedes no puedan anclar o que ustedes de hecho no anclan. Por lo tanto, ya que de todas formas lo van a anclar, más vale la pena saber cuáles son las anclas. Si el cliente llega y dice: "Estoy terriblemente deprimido" y uno sencillamente dice: "Ahá", esa es un ancla tan adecuada como tocarlos en el brazo o en el hombro, y dado que de todas maneras lo van a estar haciendo, vale la pena saber cuál ancla es

cuál. Nosotros les recomendamos a las personas en un comienzo que practiquen el uso del ancla kinestésica durante un mes. A medida que hacen eso van a ir descubriendo que, de todas maneras, están anclando constantemente en todos los sistemas representacionales. Por lo general, casi siempre la gente está usando las anclas de un modo que lentifica el proceso de cambio. Porque no saben, sistemáticamente, qué es lo que están anclando o cómo lo están anclando.

Otro punto que vale la pena aclarar cuando preguntan: "¿Ustedes siempre anclan algo *negativo*? " no había nada "negativo" en eso. El "negativo" es un juicio acerca de la experiencia. No es la experiencia en sí misma, es un juicio hecho específicamente por la mente consciente de la persona. La experiencia de Linda, que había sido desagradable, ahora le sirve a ella, como a los demás asistentes a esta sala, como una base de su aprendizaje en el futuro si es que lo usan de esa manera. Si ustedes crecieron los primeros veinte años de su vida sin una sola experiencia desagradable, lo más probable es que sean personas bastante aburridas y bastante incapaces de encarar la vida. Es importante entender que todas las experiencias pueden servir como un fundamento al aprendizaje, y no es que sean positivas o negativas, deseadas o indeseadas, buenas o malas.

Incluso si uno se detiene, comprenderá que en realidad ni siquiera *son.* Escojan cualquiera experiencia que crean que les ocurrió y les voy a garantizar que examinándola cuidadosamente llegarán a la conclusión de que no fue así. La historia personal, original, que Linda revivenció hoy a medida que transcurrió la experiencia, es tanto un mito como la nueva experiencia que vivió con el recurso. La experiencia que inventamos es tan real como la que realmente tuvo. Ninguna de ellas realmente ocurrió. Si quieren una demostración, recuerden esto en unos dos o tres meses más. Recuerden haber estado aquí por tres días y luego observen el video que hicieron mientras estaban aquí. Descubrirán que hay muy poca relación entre ello y los "recuerdos" de lo que ocurrió aquí. Dado a que su historia personal de todas maneras es un mito, *utilícenla como un recurso* en lugar de como un conjunto de limitaciones. Un modo de hacerlo es mediante el anclaje.

Seguramente aquellos de ustedes que han hecho algo de trabajo de "redecisión" en AT como clientes, recordarán todas esas escenas vividas y esas experiencias de cuando tenían dos años y ocho meses de edad.

Mujer: Bueno, las mías realmente ocurrieron.

Nada jamás ocurrió realmente. Lo único que ocurrió es que hicieron un conjunto de percepciones acerca de los acontecimientos. La relación entre su experiencia y lo que *realmente* ocurrió,

en el mejor de los casos, es tenue. Pero realmente sí son sus propias percepciones. El hacer una redecisión acerca de una experiencia que jamás ocurrió, es tan valioso –incluso tal vez aún más valioso– como hacer una redecisión acerca de una que ocurrió, especialmente si es menos dolorosa y si nos abre ante más alternativas. Yo podría instalarles recuerdos muy fácilmente en su memoria que se relacionaran con experiencias del mundo real que *jamás* ocurrieron y que *no* habría forma de documentar y que en realidad no son más que alucinaciones bizarras de mi propia fantasía. Los recuerdos inventados pueden servir para producir cambios tan bien como las percepciones arbitrarias inventadas con el correr del tiempo acerca de "los acontecimientos del mundo real". Eso ocurre mucho en terapia.

También pueden convencer a sus padres. Pueden volver y constatarlo con sus padres y convencerlos de cosas que jamás ocurrieron. Yo lo intenté y funcionó. Mi madre ahora piensa que me hizo cosas cuando era niño que jamás ocurrieron. Y yo sé que no ocurrieron, pero la convencí de ello. Le conté que fui a un grupo de terapia y que hice estos cambios que eran realmente importantes para mí y estaba todo basado en mi experiencia de cuando yo era pequeño. A medida que yo nombraba la experiencia, ella buscaba en su historia personal para encontrar algo que se le aproximara, y desde luego que compartimos bastantes experiencias juntos, y pudo encontrar algo que era lo suficientemente semejante como para calzar en esa categoría de lo que yo le estaba relatando.

Algo semejante a lo que sería si yo me siento aquí y digo: "Ahora en este momento a medida que están sentados ahí, tal vez no se den cuenta plenamente de ello, pero pronto se van a percatar de la sensación en sus manos". Si no lo hacen, posiblemente es porque están muertos. Lo más probable es que tengan *alguna* sensación en sus manos y dado que yo les llamé la atención sobre ello, se van a dar cuenta de la sensación. La mayoría de las cosas que la gente hace como terapia son tan generales, que la gente puede recorrer su historia y encontrar las experiencias adecuadas.

Pueden hacer lecturas "síquicas" fantásticas de esa manera. Tomen un objeto que le pertenece a alguien y lo sujetan en sus manos. Eso les permite verlo bien con su visión periférica. Hablen en primera persona de modo que se identifican directamente y respondan más y dicen algo como: "Bueno, soy una persona... que está teniendo un problema con algo que tiene que ver con una herencia". Y en seguida observan a la persona a quien le pertenece el objeto y ésta dice: " ¡Una herencia! ¿verdad? " y luego dice: "Hum" al recorrer todos sus recuerdos. ¿Verdad? y en algún lugar de su vida hubo algo que tuvo que ver con una herencia y lo encuentra y dice: "Tiene razón. Mi tío Jorge... ¡ahora lo recuerdo! ".

La visión periférica es la fuente de la mayoría de la información visual que yo encuentro más útil. La parte de la retina responsable de la visión periférica está construida fisiológicamente para detectar el movimiento en mucho mejor forma que la parte foveal. Es el modo como está construido. Ahora estoy mirando en su dirección: si hubiera una trayectoria mis ojos estarían en usted. Eso ocurre para situar a las demás personas en mi visión periférica que es una posición para mí muy efectiva. A medida que hablo observo a las personas en la sala con mi visión periférica para detectar grandes respuestas: movimientos, súbitos cambios en respiración, etc.

Para aquellos de ustedes que les gustaría aprender o hacer esto, hay un pequeño ejercicio bastante fácil. Si yo estuviera ayudando a Jane a confiar en su visión periférica, la primera cosa que haría sería pedirle que caminara hasta mí apartando su visión de mí en un ángulo de 45º. Ahora sin cambiar el foco de tus ojos Jane, ya sea mediante una imagen mental de donde piensas que están mis manos, pon tus manos en una posición que corresponde. Ahora mira para verificar si es correcto o no. Ahora mira de vuelta allá y hazlo de nuevo. Una vez que ya puedas esto en 45º, entonces nos moveremos a 90º. Ya estás obteniendo toda la información que necesitas con la visión periférica, pero nadie jamás te ha dicho que confíes en esa información como base a tus respuestas. Esencialmente lo que estás haciendo con este ejercicio es enseñarte a tener confianza en los juicios que probablemente ya estás haciendo al obtener información a través de tu visión periférica. Este ejercicio es una situación estabilizada. Eso es lo más difícil. Los movimientos son mucho más fáciles de detectar. Si puedes obtener información de posición, el asunto del movimiento te será muy fácil.

Esto es particularmente muy importante en trabajos de terapia, conferencias y cosas por el estilo. Yo no le pongo atención a la persona que se está comunicando verbalmente. Voy a mirar a otra persona. Cualquier otra persona me va a dar más información que la persona que está hablando, porque me interesan las *respuestas* que esa persona está suscitando en los otros miembros de la familia o la conferencia. Eso me da muchas alternativas, por ejemplo, saber cuándo van a ser interrumpidos. Por ejemplo, puedo reforzar la interrupción, hacerla yo mismo o interrumpir al interruptor para permitir que la persona concluya. La visión periférica les da mucha información y esa es una base para tener opciones.

Sus historias personales sirven de base de todas sus capacidades y todas sus limitaciones. Dado que únicamente tienen una

en el mejor de los casos, es tenue. Pero realmente sí son sus propias percepciones. El hacer una redecisión acerca de una experiencia que jamás ocurrió, es tan valioso –incluso tal vez aún más valioso– como hacer una redecisión acerca de una que ocurrió, especialmente si es menos dolorosa y si nos abre ante más alternativas. Yo podría instalarles recuerdos muy fácilmente en su memoria que se relacionaran con experiencias del mundo real que *jamás* ocurrieron y que *no* habría forma de documentar y que en realidad no son más que alucinaciones bizarras de mi propia fantasía. Los recuerdos inventados pueden servir para producir cambios tan bien como las percepciones arbitrarias inventadas con el correr del tiempo acerca de "los acontecimientos del mundo real". Eso ocurre mucho en terapia.

También pueden convencer a sus padres. Pueden volver y constatarlo con sus padres y convencerlos de cosas que jamás ocurrieron. Yo lo intenté y funcionó. Mi madre ahora piensa que me hizo cosas cuando era niño que jamás ocurrieron. Y yo sé que no ocurrieron, pero la convencí de ello. Le conté que fui a un grupo de terapia y que hice estos cambios que eran realmente importantes para mí y estaba todo basado en mi experiencia de cuando yo era pequeño. A medida que yo nombraba la experiencia, ella buscaba en su historia personal para encontrar algo que se le aproximara, y desde luego que compartimos bastantes experiencias juntos, y pudo encontrar algo que era lo suficientemente semejante como para calzar en esa categoría de lo que yo le estaba relatando.

Algo semejante a lo que sería si yo me siento aquí y digo: "Ahora en este momento a medida que están sentados ahí, tal vez no se den cuenta plenamente de ello, pero pronto se van a percatar de la sensación en sus manos". Si no lo hacen, posiblemente es porque están muertos. Lo más probable es que tengan *alguna* sensación en sus manos y dado que yo les llamé la atención sobre ello, se van a dar cuenta de la sensación. La mayoría de las cosas que la gente hace como terapia son tan generales, que la gente puede recorrer su historia y encontrar las experiencias adecuadas.

Pueden hacer lecturas "síquicas" fantásticas de esa manera. Tomen un objeto que le pertenece a alguien y lo sujetan en sus manos. Eso les permite verlo bien con su visión periférica. Hablen en primera persona de modo que se identifican directamente y respondan más y dicen algo como: "Bueno, soy una persona... que está teniendo un problema con algo que tiene que ver con una herencia". Y en seguida observan a la persona a quien le pertenece el objeto y ésta dice: "¡Una herencia! ¿verdad?" y luego dice: "Hum" al recorrer todos sus recuerdos. ¿Verdad? y en algún lugar de su vida hubo algo que tuvo que ver con una

herencia y lo encuentra y dice: "Tiene razón. Mi tío Jorge... ¡ahora lo recuerdo!".

La visión periférica es la fuente de la mayoría de la información visual que yo encuentro más útil. La parte de la retina responsable de la visión periférica está construida fisiológicamente para detectar el movimiento en mucho mejor forma que la parte foveal. Es el modo como está construido. Ahora estoy mirando en su dirección: si hubiera una trayectoria mis ojos estarían en usted. Eso ocurre para situar a las demás personas en mi visión periférica que es una posición para mí muy efectiva. A medida que hablo observo a las personas en la sala con mi visión periférica para detectar grandes respuestas: movimientos, súbitos cambios en respiración, etc.

Para aquellos de ustedes que les gustaría aprender o hacer esto, hay un pequeño ejercicio bastante fácil. Si yo estuviera ayudando a Jane a confiar en su visión periférica, la primera cosa que haría sería pedirle que caminara hasta mí apartando su visión de mí en un ángulo de 45º. Ahora sin cambiar el foco de tus ojos Jane, ya sea mediante una imagen mental de donde piensas que están mis manos, pon tus manos en una posición que corresponde. Ahora mira para verificar si es correcto o no. Ahora mira de vuelta allá y hazlo de nuevo. Una vez que ya puedas esto en 45º, entonces nos moveremos a 90º. Ya estás obteniendo toda la información que necesitas con la visión periférica, pero nadie jamás te ha dicho que confíes en esa información como base a tus respuestas. Esencialmente lo que estás haciendo con este ejercicio es enseñarte a tener confianza en los juicios que probablemente ya estás haciendo al obtener información a través de tu visión periférica. Este ejercicio es una situación estabilizada. Eso es lo más difícil. Los movimientos son mucho más fáciles de detectar. Si puedes obtener información de posición, el asunto del movimiento te será muy fácil.

Esto es particularmente muy importante en trabajos de terapia, conferencias y cosas por el estilo. Yo no le pongo atención a la persona que se está comunicando verbalmente. Voy a mirar a otra persona. Cualquier otra persona me va a dar más información que la persona que está hablando, porque me interesan las *respuestas* que esa persona está suscitando en los otros miembros de la familia o la conferencia. Eso me da muchas alternativas, por ejemplo, saber cuándo van a ser interrumpidos. Por ejemplo, puedo reforzar la interrupción, hacerla yo mismo o interrumpir al interruptor para permitir que la persona concluya. La visión periférica les da mucha información y esa es una base para tener opciones.

Sus historias personales sirven de base de todas sus capacidades y todas sus limitaciones. Dado que únicamente tienen una

historia personal poseen únicamente un conjunto de posibilidades y un conjunto de limitaciones. Realmente creemos que cada uno de ustedes se merece más de una historia personal de donde surtirse. Mientras más historias personales tienen, más alternativas tienen a disposición.

Tiempo atrás habíamos estado buscando un sistema para ayudar en forma expedita a que las personas bajaran de peso. La mayoría de los vehículos que había en esa época no funcionaban y descubrimos que había algunas diferencias bastante importantes sobre el modo como las personas engordan. Una de las cosas que descubrimos es que mucha gente *siempre* había sido gorda. Había otras personas que *engordaron,* pero también había muchos que siempre habían sido gordos. Cuando se enflaquecían era una especie de fracaso para ellos, porque no sabían interactuar con el mundo como personas flacas. Si usted siempre ha sido gordo, lo más probable es que jamás fue escogido para que fuera el número uno en su equipo deportivo, jamás se le sacó a bailar en los bailes de la escuela, jamás corrió rápido. No tiene ninguna experiencia en cierto tipo de movimientos físicos y atléticos.

De modo que en lugar de intentar adaptar a estas personas lo que hicimos fue irnos de vuelta y crear una nueva niñez y hacer que crecieran desde ahí, pero siendo una persona delgada. Esto lo aprendimos de Milton Erickson. Milton había tenido un cliente cuya madre había muerto cuando tenía doce años y que había sido criada por una serie de nodrizas. Quería casarse y tener hijos. Pero sabía muy bien ella que no tenía la formación suficiente para responder a los niños de los modos que a ella le gustaría responderles. Erickson la hipnotizó y le hizo una regresión de edad a su pasado donde aparecía periódicamente como "El hombre de febrero". El hombre de febrero aparecía repetidamente en su historia personal y le presentaba todas las experiencias que necesitaría. Este procedimiento lo extendimos un poco más allá y decidimos que no había ninguna necesidad de aparecer únicamente como el hombre de febrero. ¿Por qué no como marzo, abril o mayo? Empezamos a crear historias personales para gente, donde tenían la experiencia que necesitarían como recurso a todos los tipos de conducta que deseaban tener. Luego lo extendimos del problema de gordura a otros tipos de conducta.

En una oportunidad lo hicimos con una mujer que había crecido siendo asmática. Al consultar tenía cuatro hijos, quienes querían tener un animalito regalón. Ella había acudido donde un excelente alergista quien insistió que no era alérgica a los animales, al menos que él pudiera percatarse. Cuando él la ensayaba sin decirle cuáles eran los alérgenos no reaccionaba a

ninguno de los animales. Sin embargo, si la ponían en presencia de un animal o le decían que había habido un animalito en la pieza recientemente, tenía una reacción alérgica muy fuerte. De modo que sencillamente le inventamos una niñez donde creció sin ser asmática. Además descubrimos una cosa increíble. No sólo perdió su respuesta alérgica a los animales, sino que también a las cosas que se habían descubierto que eran alérgenos mediante pruebas cutáneas.

Mujer: ¿Cuánto tiempo tomó esto y utilizan hipnosis?

Richard: *Todo* es hipnosis.

John: Hay un gran desacuerdo entre nosotros. No hay tal cosa como la hipnosis. Preferiría no utilizar el término ya que no se refiere a nada.

Nosotros creemos que *toda la comunicación es hipnosis.* Esa es la función de cada conversación. Digamos que yo me siento a comer con ustedes y empiezo a comunicar alguna experiencia. Si le cuento acerca de una vez que me tomé unas vacaciones, mi intención es inducir en usted un estado de tener alguna experiencia acerca de esas vacaciones. Cada vez que alguien se comunica están tratando de inducir un estado en otro utilizando secuencias de sonidos denominados "palabras".

¿Aquí habrá algún hipnotista oficial? ¿Los demás de ustedes saben qué son hipnotistas extraoficiales? Tenemos uno. Y el resto aún no lo sabe. Es importante estudiar hipnosis oficial si uno va a ser un comunicador profesional. Tiene en sí los fenómenos más interesantes acerca de las personas. Una de las cosas más fascinantes que van a descubrir cuando sean totalmente competentes en usar las nociones ritualísticas de la hipnosis tradicional es que van a tener que repetirlas otra vez. Un programa de entrenamiento en hipnosis no es para sus clientes, es para *ustedes,* porque descubrirán que el trance sonambulístico es más bien la regla en lugar de la excepción en la actividad cotidiana de las personas. Descubrirán también que la mayoría de las técnicas en diferentes tipos de sicoterapia no son más que fenómenos hipnóticos. Cuando miran una silla vacía y empiezan a hablarle a su mamá ese es un "fenómeno de trance profundo" denominado Alucinación Positiva Auditiva y Visual. Es uno de los fenómenos profundos de trance que define el sonambulismo. La amnesia es otra configuración que se ve en todas partes... ¿De qué estamos hablando?

Recuerdo en una oportunidad, más o menos dos meses luego que entré al campo de sicología y empecé a estudiarlo. Estaba en una sala llena de adultos vestidos con terno y corbata. Había un hombre que estaba hablando a estas sillas vacías. Uno de ellos dijo: "Me siento estúpido" y me puse a reír. Todos me miraron

como si *yo* estuviera loco. Estaban hablándole a gente que *no estaba ahí* y diciéndome a mí que la *hipnosis es mala.*

Una de las cosas que va a ayudar a las personas a ser buenos terapeutas será ser capaces de mirar lo que hacen y escucharlo y darse cuenta cuán absurda es la mayoría de las cosas que transcurren en terapia. Eso no significa que no funcione, pero, definitivamente, es el mayor teatro del absurdo existente en este momento. Y cuando digo absurdo quiero que separen la noción de absurdo con la noción de útil, porque son dos asuntos totalmente distintos. Dada la situación particular, cultural, económica en los Estados Unidos ocurre que la terapia es una actividad que en sí es bastante útil.

Para responderles la otra mitad de sus preguntas, generalmente ya que les creamos historias personales a las personas. Lo hemos hecho durante cinco horas y lo hemos hecho también durante quince minutos al día durante seis semanas y en una oportunidad le enseñamos a alguien a hacer distorsión del tiempo. Y lo hicimos en cuatro minutos. En otra oportunidad programamos a una persona a hacerlo cada noche mientras soñaba. Literalmente le instalamos durante un trance sonambulístico un generador de sueño que le produciría la historia personal requerida y, en seguida, que recordara esto en vigilia al día siguiente, todos los días. De lo que yo sé, aún tiene la capacidad de crearse historia personal diariamente para cualquier cosa que quiera. Cuando lo usamos para hacer trabajo de cambio con los individuos, una sesión para nosotros podría durar de treinta segundos a siete u ocho horas.

Nosotros estamos en una situación diferente que ustedes. Nosotros somos modeladores. Nuestra tarea es probar todas las configuraciones que conocemos, de modo que cuando realizamos un seminario como éste, podemos ofrecerles las configuraciones que ya hemos verificado como efectivas ante los problemas que *suponemos* van a tener que enfrentar.

Hace poco entrenamos a un grupo de personas que trabajan en una clínica de salud mental. El director de la clínica tomó muchos cursos con nosotros y aplican este tipo de trabajo en la clínica. Son financiados por el estado, no tienen que ganarse la vida con clientes. Ahora el promedio de las visitas de los clientes-pacientes antes del alta es de 6 y casi no tienen recaídas. Su trabajo perdura.

Una de las cosas más interesantes es que el médico que dirige la clínica también tiene su consulta privada. Y en su práctica privada es muy posible que vea a un cliente doce o quince veces en lugar de seis veces y jamás se le ocurrió pensar qué ocasionaba esto. La misma configuración que pueden utilizar para cambiar a alguien rápidamente e inconscientemente puede ser utilizada para

engancharlo y mantenerlo como paciente. Una cosa extraña acerca de la terapia: mientras más eficaces son, menos dinero ganan. Porque los clientes obtienen lo que quieren y se van, ya no siguen pagándole.

Mujer: Tengo a una paciente que no puede soportar que la toquen debido a una experiencia de violación. ¿Cómo debiera anclarla?

Puedes anclarla en cualquier sistema, pero yo recomiendo que la toques porque esa es una afirmación acerca de sus limitaciones. Lo que puedes hacer es comenzar accesando alguna experiencia realmente agradable en ella y luego anclar eso y después expandir el ancla poco a poco hasta que disfrute que la toques. De otra manera va a responder de esa forma por el resto de su vida. Si respetas su limitación, yo creo que le estaś haciendo un mal servicio. Esa es la persona que uno quiere que pueda ser tocada sin tener que recordar la violación. Y desde luego que es importante como secuencia, el trabajo. Comienza con un marco positivo, por ejemplo puedes comenzar hablando con ella antes de que *comience la terapia* acerca de una vacación o alguna otra cosa muy agradable y cuando tengas la respuesta, ánclala. O puedes chequear para asegurarte que al menos alguna vez en su vida ha tenido una experiencia sexual agradable y ancla eso.

Hombre: ¿Es preciso anclar en forma tan obvia como has estado demostrando hasta ahora?

Nosotros estamos actuando en forma obvia y exagerada acá, al anclar, porque queremos que observen el proceso y aprendan cómo ocurren los cambios. Si hubiéramos hecho que Linda viniera acá y la hubiéramos anclado auditivamente, con tonalidades de voz, no habrían tenido idea de lo que hacíamos. Mientras más encubiertos son y más disimulados, mejor les va a ir en su práctica privada. Pueden ser muy disimulados en el modo como tocan, pueden usar tonos de voz, pueden usar palabras como "padre", "niños", "adultos" o diversas posturas, gestos, expresiones. En realidad *lo único que no pueden hacer es no anclar.* Lo que ocurre es que la mayoría de las personas no son sistemáticas.

Las anclas están en todas partes. ¿Alguna vez han estado en una sala de clases con un pizarrón y alguien sube al pizarrón? (hace la pantomima de rasguñar el pizarrón con la uña. La mayoría de las personas hace un gesto o un ruido). ¿Qué están haciendo? ¡Están locos, si ahí no hay un pizarrón! ¿Qué les parece eso como ancla?

La primera vez que nos percatamos de las anclas, fue observando a otras personas haciendo terapia. El cliente deprimido entra diciendo: "Sí, he estado en el pozo durante siete años y ...". El terapeuta se acerca, le pone la mano amistosamente en el hombro y le dice: "Voy a aplicar toda mi destreza en los cambios

que vamos a tratar de conseguir en esta sesión". Luego el terapeuta hace cosas realmente buenas. El cliente cambia y se siente muy bien al finalizar la sesión. El terapeuta dice: "Eso me agrada mucho" y nuevamente le pone la mano amistosamente en el hombro al cliente. Pumm, el ancla accesa otra vez la depresión.

Yo he visto un terapeuta eliminar una fobia y devolverla nueve veces en una misma sesión sin tener la más remota idea de lo que estaba haciendo. Al final de la sesión dijo: "Bueno, vamos a tener que trabajar sobre esto un poco más la próxima vez".

Háganse un favor. Escóndanse donde puedan ver a sus clientes hacer la transición que hacen desde la calle a la consulta. Lo que ocurre es un milagro. Vienen caminando por la calle sonrientes y sintiéndose bien. A medida que entran al edificio empiezan a accesar toda la mugre, toda la porquería de lo que van a hablar porque ya el edificio es un ancla. Lo importante es saber que uno no puede dejar de anclar. Es únicamente cuestión de si lo hacen de una *manera útil* o no.

Sabemos de un antiguo terapeuta de Transilvania que resolvió el problema mediante dos consultorios. En un consultorio donde el cliente entra y le relata todos los problemas, él no dice nada, está ahí escuchando. Luego lo lleva a la sala siguiente y ahí produce los cambios. Luego de unas pocas sesiones sencillamente lo lleva directamente a la sala de los cambios y el cliente cambia. No tiene que pasar por toda la historia personal con todo su dolor y sufrimiento.

Cuando las parejas llevan un tiempo juntos, por lo general acaban no tocándose mucho. ¿Saben cómo lo consiguen? Les voy a mostrar. Acércate Char. Este es un buen modo de alienar a los seres queridos. Te estás sintiendo realmente mal, deprimida y yo soy tu amante esposo. Así que me acerco y digo: "Oye, todo va a estar muy bien". Y te pongo el brazo alrededor de los hombros. Entonces lo único que tengo que esperar es que estés bien feliz y contenta y te digo, junto con ponerte el brazo sobre los hombros: "¿Quieres salir conmigo?", Boom. En lugar de tocarse cuando están felices y haciendo toda clase de buenas anclas, las parejas por lo general se tocan en estados desagradables.

Todos ustedes que han trabajado con parejas o familias saben que pueden estar ahí con ellos y todo está funcionando muy bien, cuando de repente uno explota. Si es que no fuera porque escucharon un leve ruido o un movimiento apenas perceptible como una ligera inclinación de alguien, sería incomprensible. ¿Qué es lo que ocurrió? Nadie sabe. Las anclas a las que responde la gente en las conductas "mal adaptativas" por lo general están fuera de su conciencia.

Un buen ejercicio que podrán hacer. Júntense con una familia o con una pareja, esperen hasta que ocurra una de estas explosiones y detecten lo que ustedes creen fue la clave de la explosión. Luego adóptenlo en *su* conducta y ven si pueden conseguir lo mismo. Si pueden conseguir la explosión, entonces saben que han identificado exactamente el punto clave de interacción. Por ejemplo, podría ser un tenue movimiento de levantamiento de cejas. Entonces lo único que tienen que hacer es anclar una respuesta agradable kinestésicamente, luego disparar el ancla y levantando la ceja al mismo tiempo. En el futuro cuando alguien levante la ceja ya no va a tener ese efecto.

También pueden usar el anclaje en el contexto de una organización o una corporación. En lo básico son iguales a las familias. Si saben de antemano que un grupo se va a juntar y que se ha estado juntando durante años, lo más probable es que sus modos de estar en desacuerdo siguen pautas bien establecidas. Una de las cosas que pueden hacer es juntarse de antemano con cada uno individualmente y establecer un ancla encubierta no verbal para cambiar las partes más notoriamente irritantes de su comunicación no verbal.

Hay gente cuyo timbre de voz le produce a uno una sensación fea y desagradable, no importa lo que digan. Nadie podría seguir hablando así si tuvieran circuitos retroalimentadores auditivos, vale decir si se pudieran escuchar. Si pudieran escucharse hablarían distinto. Supongo que es un dispositivo protector.

Los sapos hacen eso. Hay un tipo de sapo que produce un sonido tan intenso que quedaría sordo si se escuchara porque sus oídos están muy cerca de la fuente del sonido. El impulso nervioso para el sonido y los impulsos nerviosos para los músculos que hacen sonido llegan al cerebro 180 grados fuera de fase con la cual se cancelan el uno al otro. De modo que este sapo jamás se escucha y supongo que mucha gente funciona del mismo modo.

Otra cosa que ocurre a menudo en una situación de empresa es la siguiente: alguien se excita *tanto* acerca de un punto que quiere que sea aprobado, que realmente empuja y gesticula. Súbitamente la persona en el otro lado de la mesa ve el dedo apuntándolo y la mirada intensa en la cara y eso le dispara una respuesta anclada previamente y comienza el conflicto. Su respuesta es en parte a este ser humano en este momento y lugar y en una parte mucho más grande a otros tiempos y a otros lugares anclados por la cara excitada y el dedo índice apuntando. Los seres humanos funcionamos la mayoría del tiempo en lo que denominamos un "Estado Mixto". Si les pido que echen una mirada por la sala y encuentren a alguien en este grupo que les recuerde a alguna otra persona les garantizo que su respuesta a

esa persona va a ser una mezcla de respuestas a el aquí y ahora y viejas respuestas a la persona recordada, a menos que sean extremadamente cuidadosos y limpien sus respuestas a esa persona. Todos ustedes son sensibles a ese proceso. En AT se llama una respuesta contaminada. Es un modo común de respuesta a las personas.

Mujer: ¿Hace alguna diferencia si acaso uno toca el lado izquierdo, derecho, cuando uno ancla kinestésicamente?

Hay, si, pequeñas distinciones, hay bastante arte en esto. Perc para hacer terapia no es necesario saberlo. Si quieren ser magos ahí es otra cosa. Si quieren crear tarjetas de crédito inexistentes y cosas así, hay cierto tipo de distinciones útiles. Pero para el objetivo de hacer terapia, las anclas kinestésicas bastan y un lado del cuerpo es tan bueno como el otro.

A veces ayuda bastante poder anclar tonalmente. Virginia Satir, por ejemplo, ancla con su tono de voz. Ella utiliza un cierto tipo de tono de voz cuando hace trabajo de cambio. Habla en una tonalidad pareja durante seis horas y súbitamente cambia su tonalidad. Cuando usa otra tonalidad, pumm... la gente cambia. Erickson utiliza un tipo de tono especial cuando quiere que la gente caiga en trance.

Mucha gente cuando está en trance tiene sus ojos cerrados. ¿Y qué es lo que hace Erickson para anclar en ese momento dado que está en una silla de ruedas y no puede levantarse y hacer anclas kinestésicas? Cierren los ojos un momento. Voy a hablarles y a medida que hablo voy a mover la cabeza para adelante y atrás y traten de percatarse si pueden detectar la dislocación espacial de mi voz, aun de la distancia. Si pueden, bien, Si no pueden, lo han hecho inconscientemente. Se los garantizo, porque ese es uno de los sistemas más importantes que utiliza Erickson con la gente que tiene los ojos cerrados durante el trance.

Todos esos sistemas de anclaje van a funcionar si son sistemáticos. La elección que hacen acerca de qué sistema van a anclar va a determinar el tipo de respuesta que obtengan. Si quieren involucrar la conciencia de la persona, entonces anclen en todos los sistemas. Si quieren ser disimulados y evitar la mente consciente, anclen cualquier sistema que no está representado en la conciencia. Si los predicados que usa la persona y los movimientos oculares les dice que es fundamentalmente kinestésico, no anclen ese sistema a menos que quieran que sus recursos conscientes estén involucrados. Si la anclan tonalmente no va a tener una representación consciente de ello, es decir, no se va a dar cuenta.

Ejercicio de anclaje.

Vamos a pedirles que comiencen por las anclas kinestésicas Son las más fáciles de aprender y las más útiles y desde ahí, cor naturalidad, van a poder generalizar. Pueden anclar cualquier sistema. Fórmense en parejas nuevamente con un A y un B Ambos van a operar en ambas posiciones.

A, tu tarea es la siguiente: Ubícate mirando de frente a B y pon tu mano suavemente sobre la rodilla izquierda de B. En seguida hazle preguntas de acceso: "¿Puedes recordar la última vez que tuviste una experiencia sexual realmente buena?" Espera una respuesta adecuada. Tienes que ser capaz de detectar una respuesta antes de aclararla. Junto con comenzar a ver los cambios empiezas a aplicar con la mano. Observa los cambios en los parámetros: tono, muscular, color de la piel, respiración grosor del labio inferior. A medida que los detectas permite que ellos dirijan la presión de tu mano. Una vez que los cambios estén estabilizados, entonces quita la mano. Así tendrás un ancla perfectamente sincronizada. No ancles apresuradamente sino únicamente cuando puedas ver una diferencia en una respuesta de tu compañero.

La capacidad que cada uno tiene para ver las diferencias depende en cuán insistente uno puede ser para amplificar lo que uno está obteniendo. Si evocan el estado así: (una voz baja plana, lenta) "¿Alguna vez ha estado realmente excitado?" o (una voz alta, rápida) "¿Alguna vez ha estado realmente triste?" eso no va a funcionar tan bien como si lo dicen congruentemente Es fundamental que el tono de voz y el ritmo vayan con lo que están diciendo. Mientras más expresivamente accesen, más expresiva va a ser su respuesta.

En seguida coloquen su mano en su rodilla derecha y pregúntenle "¿Cuál sería una experiencia exactamente *opuesta* a aquello?", con lo cual van a accesar cualquier cosa que para ellos sea opuesta. A medida que ocurran los cambios van aumentando la presión hasta que los cambios llegan a aplanarse. En seguida retiran la mano.

Con esto ya tienen dos anclas. Lo que quiero que hagan es que usen una y noten los cambios. Pausa. Luego usen la otra y noten los cambios. Funciona aun mejor si distraen la mente consciente de su compañero con algo neutral como "¿Te acuerdas haber visto las luces cuando entramos en el edificio?" al mismo momento que usan el ancla. Vean si pueden obtener regularmente la misma respuesta cuando utilizan las anclas.

Cuando estén satisfechos de que tienen dos anclas que funcionan y pueden ver la diferencia entre ellas, entonces sujeten ambas anclas simultáneamente durante treinta o sesenta segundos

y observarán una cosa increíble que se llama **integración**. Observen la cara de su compañero. Primero van a ver en una mitad de su cara todas las respuestas y en la otra mitad las otras y en seguida se van a integrar. Las anclas no son botones. Tienen que tenerlos presionados hasta que tengan una respuesta plena. Una vez que empiece la integración pueden retirar las manos.

El objetivo de ese ejercicio no es hacer terapia con su compañero, sino que verificar con su propio aparato sensorial de que las anclas existen y que ustedes son capaces de anclar. Están aprendiendo a anclar y esta tarde les vamos a enseñar cómo utilizarlas en terapia. Muy bien, adelante.

Hubo una pregunta que surgió muchas veces durante el ejercicio. Bill dijo: "Bueno, yo estaba imaginándome aquella vez que fue extremadamente agradable con mi mujer, ahí en una rodilla y en la otra rodilla, me estuve acordando de una vez que no quería estar conmigo o las exigencias de la casa no nos permitía estar juntos en ese momento y me enojé". El compañero de Bill fue capaz de obtener ambas respuestas, ensayarlas y reaccesarlas. El anclaje funcionó bien. Colapsó las dos anclas y ocurrió la integración. La pregunta es: "¿Qué va a ocurrir ahora cuando vea a su esposa? ". La respuesta es realmente importante, por lo menos en lo que se refiere a nuestro trabajo. Lo que va a ocurrir ahora, cuando vea a su esposa, es que va a tener más de una opción. Va a tener una alternativa entre aquellos sentimientos puramente sensuales agradables del pasado *o* los sentimientos de rabia del pasado *o* bien, y esto es lo importante, una combinación de ambos. Tiene nuevas alternativas de respuesta.

Esos fueron dos estados de sentir antagónicos disociados en el pasado. Al anclar cada uno también están anclando la fisiología del antagonista, las pautas musculares, la respiración, etc. Luego, cuando estimulan ambos a la vez, las configuraciones fisiológicas que son antagónicas, literalmente se interrumpen la una a la otra. Esto lo pueden ver en la cara de la persona, su respiración, etc. En el proceso se integran de modo que la persona puede surgir con *cualquier* combinación de sentimientos que antes estaban disociados y responder adecuadamente al contexto. La presuposición tras nuestra conducta en esta área es que, dado un conjunto de alternativas, una persona siempre va a optar por lo mejor que tiene a disposición en ese contexto. Yo pienso que es perfectamente adecuado para alguien tener la capacidad de ser plenamente sensual, como también estar enojado y todas las mezclas que hay entremedio. Integrando de esta forma, utilizando anclajes como un dispositivo integrativo para romper las disociaciones, nos aseguramos de que tienen un rango amplio en esta área.

Una de las mentirillas que les dijimos fue que el ejercicio de anclaje que hicieron no es terapia. "Van a anclar esto aquí y esto allá y luego van a colapsar las anclas e integrarlas". ¿Qué piensan de eso? Lo que hicieron con las dos anclas en las rodillas es formalmente idéntico al trabajo de dos sillas en terapia guestáltica. En guestalt se usan sillas como anclas y cuando cambian de una silla a la otra sus sentimientos cambian realmente. Si estuvieran desde afuera como terapeutas verían cambios posturales, cambios en la expresión de la cara, cambios de colores a medida que la persona se cambia de una silla a la otra. Esas sillas son anclas. El problema es que así resulta difícil obtener la integración. ¿Cómo juntan en ese caso las sillas?

Ahora me gustaría que todos se juntaran nuevamente en parejas y que hicieran "el cambio de historia personal" que hicimos esta mañana con Linda. Los pasos a seguir brevemente son:

Primero: ¿Cuál es la respuesta que su compañero tiene ahora y qué quieres cambiar? Anclen eso para estabilizar la situación y tener acceso a ella.

Ahora, ¿cómo les gustaría conducirse o qué recursos tendrían que tener para funcionar de una manera que fuera más congruente con sus recursos actuales? Cuando pasaron por esta experiencia en la realidad no tuvieron los recursos que tienen ahora; ¿qué recursos tendrían que haber tenido entonces para cambiar su historia personal? ¿En qué oportunidad ha tenido la experiencia ese recurso? Luego cuando obtengan la respuesta, ánclenla.

Luego junten ambas experiencias. Sujeten ambas anclas a medida que su compañero se va para atrás en el tiempo y revive su pasado con este nuevo recurso, cambiando y creando una nueva y vieja historia hasta que esté satisfecho. Aquí su experiencia sensorial es importante. Chequeen buscando congruencia. ¿Están satisfechos con el modo como resultó? Si no, háganlo de nuevo. ¿Qué otro recurso necesitan? A veces tienen que dar a las personas un par de recursos o a veces la gente piensa que lo único que necesitan es un cierto tipo de recurso y lo toman y se van para atrás en la historia y resulta que no era tal. La mente consciente tiene un entendimiento limitado de lo que necesita allá atrás. El único modo que van a poder descubrir es haciéndolos que se vayan para atrás y revivencien parte de su historia personal.

Luego que estén satisfechos de que tienen un nuevo recurso que funcionó allá atrás, tienen que puentear o hacer lo que llamamos el acompañamiento a futuro. ¿Qué experiencias en su vida presente son suficientemente parecidas a las viejas para disparar la respuesta indeseada? ¿Cuál es la primera cosa que ves, escuchas o sientes, que te permite identificar este tipo de

situación? En seguida anclen estos nuevos recursos a esas claves contextuales. Muy bien, adelante.

☆ ☆ ☆ ☆ ☆

Hay muchos modos útiles de organizar todo el proceso denominado sicoterapia. Uno de los modos más sencillo y, por lo tanto, elegante es tratar cada limitación como si fuera una fobia. Puede decirse que la fobia es el caso paradigmático de la limitación sicológica. Una persona que tiene una fobia tomó una decisión, inconscientemente bajo tensión, alguna vez más tempranamente en su vida ante un estímulo realmente intenso. Pudieron hacer algo que las personas rara vez pueden hacer. Pudieron hacer un aprendizaje intenso de una vez, o sea, a la primera. Cada vez que surge un conjunto de estímulos más tarde en sus vidas, responden exactamente igual. Es un logro increíble. Uno cambia durante los años y a pesar de los cambios externos contextuales, aún somos capaces de mantener ese circuito estímulo-respuesta.

La otra cosa que hace interesante la fobia es el hecho de que sus respuestas sean tan consistentes. Si una respuesta dice: "No puedo sentirme segura cerca de mi jefe", esencialmente están diciendo: "En alguna parte hay en mi historia personal una experiencia o un conjunto de experiencias de haber sido alguna vez asertiva y segura. No puedo usar este recurso en el contexto de mi jefe". Cuando una persona responde con una respuesta fóbica, por ejemplo ante una culebra, es una situación semejante. Yo sé que en otros momentos de su experiencia de su historia personal han sido capaces de actuar calmadamente y tener coraje. Sin embargo, en el contexto de la culebra no pueden accesar ese recurso.

Hasta este momento el desarrollo de la sicología, de la siquiatría y la orientación vocacional, ha intentado organizar la información para ir directamente tras las cosas. Freud formuló la regla: "Hay que introducirse en la historia personal". De modo que hemos decidido de que si uno puede entender cómo algo se desarrolló históricamente, entonces se puede trabajar con ello. Yo soy de la opinión que eso hay que hacerlo una o dos veces, no más. Dado que uno entiende históricamente cómo la gente es capaz de crearse fobias, uno no necesita un entendimiento histórico de cada una y todas las fobias, mientras uno entienda que hay procesos semejantes funcionando. El modo como la gente adquiere las fobias es fascinante y una vez que entienden su estructura podrán seguir adelante y cambiarlas, porque todas las fobias van a funcionar del mismo modo. La gente tiene estrategias que producen respuestas fóbicas. ¿Alguien tiene una fobia aquí?

Mujer: Yo tengo una. Al pasar en automóvil por un puente es como si me estoy cayendo con el auto al agua.

Si la hubieran estado observando habrían visto que todo lo que necesitaban saber acerca de cómo cambiarla, ya ha ocurrido. ¿Te gustaría liberarte de esa sensación? ¿Es algo que restringe tu conducta?

Mujer: ¡Oh, sí! Me encantaría liberarme de ello.

¿Estás segura?

Mujer: Desde luego que estoy segura. De lo que no estaba segura es que quería compartirlo. Pero ahora ya lo he compartido.

No necesitabas compartirlo. Podrías haberlo mantenido en secreto. No necesitamos contenido, de hecho preferimos incluso no conocer el contenido. ¿Hay alguna persona aquí con una fobia y que *no quiera* hablar acerca de ella? Todas las veces que pidamos voluntarios pueden guardarse el contenido. Ninguno de ustedes sabía qué es lo que le estaba pasando a Linda esta mañana. Ese es el formato que vamos a usar para las demostraciones. Pueden sentirse seguros para ofrecerse como voluntarios. Un modo que nosotros tenemos para respetar su integridad como seres humanos, ya sea en la consulta privada o en demostraciones de grupo como ésta, es que ustedes se guarden el contenido. Nosotros no lo necesitamos. De todas maneras operamos con el proceso. El contenido es irrelevante y aparte de eso muchas veces es deprimente y no queremos escucharlo. Y cuando les relatan a alguien el contenido de su problema, parecen unos idiotas. Por suerte te interrumpimos antes que relataras el contenido ¿verdad? ¿Cuál es tu nombre?

Mujer: Tammy.

Tammy, muy bien (él contorsiona su cuerpo y por su cara pasan varias expresiones intensas). Cualquier análogo extraño no verbal, sirve, especialmente si sus clientes han estado antes en terapia. Necesitamos hacer algo para desbalancearnos. Cualquier cosa para romper sus configuraciones habituales. Porque de otra manera, ellos van a entrar y les van a contar lo mismo que a todo el resto. Van a venir y les van a repetir un mensaje pregrabado. Una vez escuchamos la grabación de un cliente frente al terapeuta y en toda la primera sesión ella repitió exactamente lo mismo, las mismas palabras y en el mismo orden que le había relatado a él. Nos fascinó su capacidad de reproducir. Fue casi idéntico, hasta que intervenimos en el proceso. De golpe me levanté y empecé a vociferar acerca de Dios, "Dios dijo, *vas a cambiar*". La forma más fácil de hacer terapia es entrar dentro de la realidad del cliente. Esta mujer era extremadamente religiosa y el modo para ayudarla a hacer un cambio sería que yo me convirtiera en un intermediario entre Dios y ella. ¿Eso es lo que hacen los

sacerdotes, verdad? A ella le pareció aceptable. Lo único que yo hice entonces fue devolverle la información que ella me había dado a partir de su inconsciente, que eran las instrucciones que ella necesitaba.

Ahora Tammy, hagamos como que no sabemos que esto se trata del puente. ¿Me podrías suministrar una palabra código para la respuesta fóbica que has tenido durante estos años?

Tammy: Lila.

Lila: Ella es fóbica a Lila. Ahora, con esto ustedes tienen la misma información como si hubiera dicho: "Me da miedo atravesar puentes en auto". Aun no tiene idea cuál es la respuesta ni de donde proviene o cuáles son sus dimensiones internas y externas. La terapia secreta y las palabras código muestran con viveza la ilusión de entender a la otra persona, toda vez que usan palabras que no están basadas en descripciones de datos sensoriales.

Antes de comenzar te voy a hacer una pregunta, Tammy. ¿Podrías pensar en una situación en que te expresaste con lo que consideras una buena representación de todas tus capacidades como ser humano adulto, como mujer madura? Alguna vez en los últimos años –pudo haber sido una situación difícil como también una situación feliz– en que te comportaste de una manera que encontraste particularmente satisfactoria. Quiero que te tomes tu tiempo y que encuentres esa situación y dime cuando la tengas. ¿Entiendes lo que te pido? (Ella hace un movimiento afirmativo con la cabeza)...

OK. Primera cosa. Quiero que todos se percaten del claro cambio en su cara, en su respiración, etc. Aquellos que la estaban mirando podrían haber visto que Tammy construyó una imagen visual, ella buscó visualmente y dirigió los ojos hacia arriba y a la derecha. Ella está organizada normalmente, es decir, usa preferentemente la mano derecha. No vio la situación como si estuviera adentro de ella, se vio a sí misma en la situación y como tal, su respuesta kinestésica no fue tan intensa como si hubiera hecho lo que le voy a pedir que haga en seguida.

¿Podrías construir nuevamente esa imagen de tí misma? y cuando la veas claramente quiero que des un paso hacia adentro de la imagen, de modo que estás de vuelta en la situación que representa para ti un ejemplo de tu capacidad plena como mujer. Cuando puedas sentir realmente en tu cuerpo todos los sentimientos de competencia y fortaleza que asocias con esa situación, simplemente tómame la mano...

Muy bien. Yo no tengo idea cuál es su experiencia específica. Sin embargo sé, a partir del cambio notable y dramático que Tammy me acaba de ofrecer en forma no verbal, que tuvo éxito y logró seguir mis instrucciones. Estoy de acuerdo con ella, eso se

ve muy bien. Eso calza con mis alucinaciones personales acerca de competencia, etc. Tammy, ¿por casualidad sabes cuál es la experiencia original con la cual está conectada esta fobia?

Tammy: No, no sé.

Muy bien, eso también es típico de las fobias. Es típico que la persona únicamente sabe que en cierto tipo de situaciones tiene una respuesta kinestésica muy fuerte. De hecho, en su caso, yo la describiría como una respuesta avasalladora. La respuesta es tan sobrecogedora que en el pasado, cada vez que había estado en situaciones así, literalmente no tenías ninguna opción. ¿Encontraste en el pasado que esta respuesta restringía tu conducta? ¿verdad?

Tammy: ¡Oh, sí! , y en mi mundo de sueño también.

La mayoría de las personas fóbicas no saben cuál fue el trauma origen y de hecho no es ni siquiera necesario saber eso. Yo voy a hacer el procedimiento como si fuera necesario saberlo, pero es únicamente parte de la mitología.

Tammy ha tenido éxito durante años en producir la misma respuesta una y otra vez. Ha demostrado adecuadamente que sabe hacer aquellos. Una fobia puede pensarse como nada más que un aprendizaje a la primera, por así decir, que jamás fue puesto al día y funcionó. Muchas veces me dirijo directamente a la persona y le digo: Quiero reasegurarle a la parte tuya que te ha estado manteniendo fóbica todos estos años, que respeto lo que ha hecho y considero eso una respuesta válida. Estás aquí, has sobrevivido. Si no hubiera habido una parte tuya que hiciera esta respuesta efectiva para mantenerte alejada de ciertas situaciones, tal vez no estarías aquí. Yo no quiero quitarte la alternativa de poder tener respuestas fóbicas, sólo quiero ponerla al día, de modo que puedas tener otras respuestas que son más congruentes con tus recursos plenos, como mujer plenamente adulta. Vamos a utilizar la misma capacidad que tuviste para aprender a la primera, para enseñarte a hacer otra cosa.

En un momento más te voy a pedir que te traslades en el tiempo. A medida que te vayas para atrás en el tiempo quiero que aumentes la presión en mi mano en cualquier momento que necesites recordarte de tu competencia como persona plenamente desarrollada y madura. Esta es tu conexión con el tiempo presente y todos esos poderosos recursos adultos que tienes como una persona adulta. ¿Sabes cuáles son las sensaciones de la fobia?

Tammy: Humm (El le toca el brazo).

Eso es todo lo que necesitan para anclar la respuesta fóbica o pueden hacer otra pregunta: ¿Cuál fue la última vez que tuviste una respuesta intensa como esa?

Tammy: Humm (nuevamente le toca el brazo).

Obtuve la misma respuesta que dio hace un momento cuando le pregunté "¿Sabes cuáles son las sensaciones de la fobia? ". La misma expresión facial, la misma respiración. Eso ahora está anclado en su brazo. Esta ancla constituye un factor estabilizador para ayudarnos a remontarnos hacia atrás en el pasado y buscar, clasificar a lo largo de toda su experiencia personal para encontrar la experiencia original. No es *necesario* hacerlo así, pero es *uno* de los modos para trabajar la fobia.

El que me estés sujetando la mano constituye tu conexión con los recursos y la fortaleza que tienes como mujer adulta. Hubo una experiencia en tu pasado, especialmente relacionada con esta fobia a la cual vamos a volver a revivir, pero de un modo que no va a incomodar en absoluto. Un modo que sea completamente confortable para ti. Y te recuerdo sobre lo que hablamos ayer acerca de la disociación. Les dijimos durante el ejercicio lo que hicimos ayer en la tarde, que para asegurarse de recuperar la sensación kinestésica plena es preciso meterse en la escena, como si la vio uno estando ahí, no contemplándola desde afuera. Lo opuesto también es cierto, es decir, para no revivir lo kinestésico no hay más que mirar la escena desde afuera, como se vería de una cámara fotográfica. Durante años, Tammy ha estado expuesta a cierto tipo de situaciones de la vida real y ha respondido con mucha emoción y gran compromiso kinestésico. Hacerla retroceder y revivir esa experiencia otra vez y sentir las mismas sensaciones, lo único que va a conseguir es forzar y eso es ridículo. La mente inconsciente de la mayoría de las personas, de todas formas dirá: "Al diablo, para qué vamos a volver allá, eso duele", y entonces son rotulados clientes "resistentes", ¿verdad? Consideren esa resistencia como una declaración que lee así: "Miren, ojalá que alguien haga algo para que no tengamos que pasar por lo mismo una y otra vez".

Ese algo podría ser algo así: Quisiera que cerraras los ojos, Tammy. Puedes variar la presión en tu mano cada vez que necesites apoyo. Puedes tomarla directamente de aquí y también a mí me sirve para saber donde estar. En un momento me voy a acercar a ti y te voy a tocar en el brazo de vez en cuando. Eso te va a ayudar a recobrar discretamente las sensaciones de "lilear". No quiero que pases por esas sensaciones otra vez. Quiero que tomes estas sensaciones –pero únicamente tanto cuanto necesites– y que te vayas para atrás en el tiempo únicamente hasta que ante tus ojos aparezca en escena ahí donde te ves a ti misma a una edad más joven, en una situación que se relaciona con el cómo aprendiste a responder de esta manera.

En algún momento voy a decirte "¿Qué es lo que ves ahora? " y en ese momento quiero que estabilices la imagen. Lo más probable es que sea una imagen de ti misma, a una edad más

temprana, vestida de alguna manera particular, con algunos colores y en un determinado contexto. Y no sé cuáles serán o cómo será y en ese momento tú tampoco, porque no sabes de dónde surgió esto. Tan pronto como yo te pida que detengas la imagen quiero que formes una fotografía como una diapositiva y manténla estable. No quiero que le pongas movimiento aún, como en cine, porque tenemos que hacer otra cosa para que te sientas más cómoda antes de que hagamos correr el cine.

Recuerda que puedes modular cuantas de *estas* sensaciones (tocándole el brazo en el ancla de la fobia) vas a utilizar para atrás hasta que veas una imagen visual claramente enfocada que se relacione con esa sensación que represente dónde ocurrió el aprendizaje original. Así es. Vas tomando toda la fuerza que necesitas a medida que retrocedes en el tiempo, incluso más atrás. Toma tu tiempo... aún más. No hay ningún apuro. Siéntate perfectamente cómoda, ahora mira la imagen. Hazme una señal con la cabeza cuando veas claramente una imagen de ti misma a una edad más temprana...

Tammy: Me veo a mí misma a una edad más temprana, pero no estoy en ninguna situación en particular. Estoy...

¿Puedes ver el color de los zapatos que llevas puestos?

Tammy: Negros.

Muy bien. Ahora quiero que muy lentamente mires la superficie que está justo debajo de tus zapatos. Desde ahí, permite que tus ojos lentamente vayan viendo lo que está alrededor tuyo al estar parada en esos pequeños zapatitos negros, utilizando la sensación de fuerza y seguridad. Has mostrado adecuadamente que sabes acerca de esas viejas sensaciones. Ahora quiero que demuestres que puedes tener *estas* sensaciones de fuerza a medida que miras esa imagen. Acordándote de respirar. El oxígeno es esencial para todo el proceso. Así es. Cuando tengas la imagen quieta hazme una señal con la cabeza...

Muy bien. Ahora me gustaría que sostuvieras la imagen estable, tal como si fuera una fotografía. Relaja tu mano derecha, no la izquierda. Tu mano izquierda puede estar tan apretada como quieras para que puedas accesar esa sensación de fuerza que necesitas. Y ahora estás respirando bien. Continúa respirando.

Ahora me gustaría que lentamente flotaras hacia arriba y fuera de tu cuerpo, de modo que puedas verte a ti misma aquí, sentada conmigo, tomada de la mano, aunque parezca ridículo. Tómate todo el tiempo que necesites. Cuando hayas podido flotar fuera de tu cuerpo, de modo que te puedas ver a ti misma desde arriba o desde el lado o desde adelante o atrás, hazme una señal. Excelente.

Ahora, *permaneciendo en esa tercera posición,* quiero que mires más allá de donde estamos nosotros tomados de la mano y sintiendo la sensación de fuerza y recursos adultos. *Esta vez,* con

esa sensación de fortaleza, confort y seguridad, quiero que mires y escuches cuidadosamente todo lo que ocurrió a la joven Tammy cuando estaba allá, de modo que puedas entender otras cosas y aprender algo nuevo acerca de lo que ocurrió, con lo cual vas a tener nuevas alternativas, nuevas opciones. Esto lo has de hacer mirando desde la tercera posición con la misma sensación de recurso y fuerza que se relacionan con mi mano puesta aquí. Sabiendo que efectivamente viviste eso y que no tendrás que pasarlo de nuevo, permite que esa parte más joven tuya sienta todas las antiguas sensaciones *por allá* a medida que pasas por esa antigua experiencia por última vez. Una vez que hayas visto y escuchado todo, suficiente como para entender cosas nuevas, sencillamente mueve la cabeza y quédate ahí. Ahora puedes comenzar el cine... (ella hace una señal con la cabeza).

Muy bien, ahora muy lentamente quiero que flotes desde la tercera posición y una vez más vuelvas a ti y te juntes con tu cuerpo, sentado aquí con esa sensación de recursos y fuerza...

Y ahora quiero que hagas algo muy importante para ti. La Tammy más joven hizo algo muy poderoso para ti. Ella te permitió vivir todas estas sensaciones una vez más para ti y te permitió observar y escuchar con comodidad y seguridad estímulos que en el pasado habían suscitado estas respuestas avasalladoras. Esta vez pudiste observar y escucharlas sin lilear. Quiero que en el ojo de tu mente acerques a la joven Tammy, quiero que la alcances y uses todos los recursos femeninos que tienes como mujer adulta para que la reconfortes y le asegures de nuevo que jamás va a tener que pasar por eso. Agradécele por haber revivido esas viejas sensaciones y sentimientos una última vez para ti. Explícale que puedes garantizarle que revivió todo esto porque tú perteneces a su futuro. Y cuando veas en su cara y en sus posturas y en su respiración que está reasegurada y que estarás ahí para cuidarla de ahora en adelante, quiero que la tomes por los hombros y la vayas acercando hacia ti y realmente sientas que penetra en tu cuerpo. Llévatela para adentro, ella es parte tuya y es una parte con mucha energía. Esa energía ahora está liberada de la respuesta fóbica. Quisiera que tu mente inconsciente escogiera alguna actividad particular que te dé placer, donde algo de esa energía podrá ser ahora invertida, en favor tuyo, aquí en el presente y en el futuro. Porque la energía es energía y te la mereces. Quédate ahí sentada, relájate y disfruta de esas sensaciones. Permite que se expandan a través de todo tu cuerpo. Tómate todo el tiempo que quieras. Están pasando muchas cosas por dentro tuyo. Mientras tanto yo le voy a hablar al grupo.

¿Entienden las anclas? Primero, ella me da la mano. Este es el "ancla del salvataje", un ancla de recurso que siempre la va a

sacar de los problemas. Y le dicen "Oye, tú estás cimentada justo aquí". También es un mecanismo de retroalimentación biológica realmente excelente. Mediante los cambios de temperatura presión y humedad en su mano yo puedo captar una gran cantidad de información acerca de su compleja experiencia interna que de otra forma se me hubiera escapado. Un ancla aquí en su brazo estabiliza las sensaciones fóbicas para utilizarlas como guías para retroceder en el tiempo y encontrar alguna experiencia visual que servirá como una metáfora para todo el conjunto de experiencias de ella que se denomina "la respuesta fóbica".

Una vez que ella se ve a sí misma allá, a una edad más temprana, habiendo utilizado los sentimientos y las sensaciones para llevarla de vuelta a algo que ella jamás supo conscientemente, entonces la disocio a un segundo paso, le pido que flote y se salga de su cuerpo. Pudieron ver los cambios en postura, en color y en respiración, lo cual indicaba desde cuál posición estaba operando.

Una vez que se ha establecido la disociación de dos pasos, hago que mire y escuche cómodamente la antigua experiencia. Ella hoy acá vio y escuchó cosas que nunca habían estado antes a disposición de ella.

Tammy: Verdad.

En el pasado ella se sentía tan sobrecogida por sus respuestas fóbicas que no podía escuchar o ver lo que estaba ocurriendo. La conciencia es limitada y a medida que observa y se escucha a sí misma a una edad más temprana, los sentimientos de fortaleza, confort y recursos se asocian con los estímulos auditivos y visuales de su experiencia del pasado.

Una vez que ha pasado o revivido toda la cosa, entonces lo reintegramos. Todo modelo de terapia, cada sicoteología se basa en alguna forma de disociación y reclasificación para ayudar a que las personas se reorganicen. Llámenlo "padre, niño, adulto"; "perro de arriba, perro de abajo", ya sea utilizando sillas o palabras, no importa, mientras que rotulen y ordenen la conducta de la persona, disociando partes de ellas una de la otra. De todas maneras tienen la responsabilidad como comunicadores profesionales de "armar" otra vez a sus clientes antes de concluir la sesión. Un modo fácil de asegurarse que la disociación creada por ustedes sea reintegrada antes del final de la sesión, es invirtiendo el proceso mediante el cual crean la disociación.

En este caso particular, la disociación consiste en (1), verse a sí mismo a una edad más temprana, (2) "flotar" hacia arriba y fuera del cuerpo. Para la integración (1) uno "flota" hacia abajo y se vuelve a juntar o integrar y ustedes pudieron ver el tremendo cambio en ella que indicó que había logrado eso y (2) luego en el "ojo de su mente", acercarse a ella, abrazarla, reconfortarla y

reasegurarle a la Tammy el joven, agradecerle haberle permitido revivir esto para que ella pudiera aprender algo. Traérsela dentro de uno, reintegrarla y sentir toda esta energía.

Lo que estamos haciendo aquí es una regresión *estructurada.* La terapia Primal dice que consigue una regresión completa hasta la primera infancia. Si eso fuera verdad, entonces la terapia primal lograría cambios únicamente en tanto cuanto no funciona. Si la terapia primal realmente consiguiera una regresión completa, entonces conseguiría exactamente lo que Tammy estaba haciendo hasta hoy con la respuesta fóbica. Una regresión completa significa sencillamente que uno revive la experiencia en todos los sistemas. Si hacen eso, están reforzando, nada más.

Una regresión parcial estructurada, del tipo que Tammy y yo estuvimos trabajando aquí, les da la libertad de volver atrás y conectar nuevos tipos de recursos con los estímulos auditivos y visuales que en el pasado han suscitado respuestas antiguas, incómodas, insoportables. Ahora es imposible para ella atravesar esta experiencia, revivirla y aun mantener esas viejas respuestas, porque ella otra vez ha aprendido algo a la primera. Ahora ocurre que *no tiene* que ser fóbica, yo no le he quitado esa opción. Puede haber algún contexto en el que ser fóbica, en respuesta a algo resulte bastante útil. Yo no estoy jugando a Dios, pero supongo que las personas en determinados contextos, optan por lo mejor. Mi tarea es asegurarme que los recursos disociados de cierto contexto estén a disposición en ese contexto. El hacer una selección adecuada por ahí a lo largo del continuo que existe entre el recurso y el terror, lo dejamos en manos de cada individuo con sus diversas necesidades de las cuales no sabemos nada. Y ella lo hará. Esos recursos han sido disociados en el pasado, pero ahora están integrados y ahora son ambas respuestas al mismo estímulo.

Hombre: Usted está haciendo ciertas presuposiciones acerca de la integración de una serie de cosas que han ocurrido.

Correcto. ¿Hay alguna presuposición en particular que quisieras desafiar?

Hombre: Mmm, sí, todas.

Bien. Escoge una.

Hombre: Que se siente distinta ahora que antes.

Muy bien. Le vamos a dar un modo de comprobar (se da vuelta hacia Tammy). Permíteme una pregunta (le toca el ancla de la fobia, se da vuelta hacia él sonriendo). Muy bien, ya respondiste. ¿Eso tiene sentido para usted señor? ¿Recuerda la última vez que la toqué ahí y tuvo una respuesta fóbica? Yo había anclado la respuesta fóbica ahí y luego demostré que tenía control sobre su fobia. Cuando le toqué el brazo se tornó fóbica. Ahora la toco y qué hace; me mira como diciendo qué es lo que quieres. Esa es una demostración mucho más elegante que cualquier retroalimentación verbal que pudiera obtener. No estoy diciendo que no usen retroalimentación verbal consciente, pero entiendan que cuando pidan eso están utilizando la parte menos informativa de la persona: su mente consciente.

Les voy a dar otro modo de comprobar esto. Tammy, quisiera que ensayaras algo. Esto es sencillamente un experimento científico. ¿Hay algunos puentes aquí en la ciudad? Quisiera que cerraras los ojos y te imaginaras que estás conduciendo tu automóvil por el puente. Y quiero que lo hagas de una manera muy especial. Quiero que lo hagas desde el punto de vista que estás dentro del auto, no viéndote a ti misma desde afuera. De modo que ves exactamente lo que verías si estuvieras conduciendo por el puente. ¿Qué ocurre cuando haces eso...?

Tammy (Levanta una ceja, se ve algo perpleja): Pasé por el puente.

"Atravesé por el puente". ¿Cuál pudiera haber sido una respuesta más elegante que ésta? Si hubiera dicho "fui muy *feliz* pasando por el puente" le hubiera dicho "¿qué? , espérate un poco, si sólo es un puente".

Tammy: Pero siempre antes cuando atravesaba un puente, inmediatamente me empezaba a programar a mí misma.
"¿qué voy a hacer cuando el auto se caiga por un costado? "

¿Y qué es lo que dijo esta vez? Sencillamente "pasé por el puente". Cuando ustedes asocian fuerza y confianza con esos estímulos auditivos y visuales, el conducir a través de un puente se convierte en otra actividad humana. La misma experiencia que el resto de ustedes han tenido durante toda la vida manejando encima de puentes. Esto también es un modo de chequear nuestro trabajo para ver si acaso hemos hecho un acompañamiento a futuro. La vimos cuando había tenido una respuesta fóbica. Si surgen las mismas respuestas fóbicas sabemos que de alguna manera la integración no ocurrió. Tendríamos que descubrir qué ocurrió y repetir el proceso, pero su respuesta fue "Oh, atravesar el puente". Antes con Linda estuvimos hablando de anclar la nueva respuesta a una clave que proviniera del ambiente. Aquí estamos comprobando y también simultáneamente estamos haciendo un acompañamiento a futuro o "puenteando".

Mujer: ¿Esto se puede hacer con uno mismo?

Sí, pero con dos precauciones. Mañana les vamos a enseñar una cosa que denominamos "reencuadre" con lo cual se establece un sistema de comunicación interno con cierta sutileza y sofisticación. Si tienen tal sistema de comunicación interno, siempre podrán chequear internamente para asegurarse que todas las partes sean congruentes. Si obtienen "luz verde" desde luego que podrán hacerlo solos. Si hay alguna duda o titubeo, el reencuadre les da un modo de obtener congruencia, un acuerdo interno.

Otra precaución fundamental es el tener un ancla realmente buena para una experiencia positiva intensa, de modo que si empiezan a colapsarse en los viejos sentimientos malos, desagradables, podrán sacarlos inmediatamente. El volver a sentir más desagrado y más cosas terribles no les va a ayudar en absoluto. Yo tenía en ese momento con Tammy, un ancla poderosa. Asegúrense de que ustedes tengan una también. Les recomiendo que lo hagan con otra persona si es que su respuesta fóbica es intensa. No es tan difícil y obviamente no demora tanto. Encuentren a otra persona si bien sea únicamente para operar el ancla de salvataje si empiezan a irse atrás en el desagrado. Pueden meterse un poquito en las respuestas fóbicas y decirle al amigo "fíjate cómo me veo ahora, cómo estoy respirando. Si lo ves de nuevo apriétame la mano", eso bastaría. El resto lo pueden hacer solos.

Mujer: ¿Esto se puede hacer con niños?

Pareciera que los niños no tienen tantas fobias. Para aquellos que las tienen esto va a funcionar bien. Cualquier cosa que hagan con niños, les recomiendo que lo hagan en forma encubierta. Un amigo mío tiene un chico con muy mala ortografía. En una oportunidad le dije: "Observa esta lista de 10 palabras para deletrear". El las miró y luego le dije: "Ahora cierra los ojos y dime cuáles son, no como si deletrearas". Tuvo cierta dificultad en hacerlo. No tenía una visualización bien desarrollada. Sin embargo, cuando le dije: "¿Te acuerdas de Wookie en La Guerra de las Galaxias? ¿Te acuerdas cuando Wookie abrió la boca así y mostró los dientes así? ", y él dijo: "Ah, sí" y en ese momento él estaba visualizando. Le pedí que pusiera las palabras en la boca de Wookie. Siempre habrá alguna experiencia en que la historia personal de una persona tiene las cualidades requeridas que necesitamos. Si combinan esa experiencia con la tarea que están tratando de hacer —especialmente con niños, conviértanlo en un juego— no habrá ningún problema. ¿Qué crees que pensaría Wookie si te viera haciendo esto con tu padre? " Este es otro modo de obtener la disociación.

Los niños son realmente rápidos. Como los adultos son mucho más lentos que un niño, son menos fluidos para pasar entre los diversos estados de conciencia. La herramienta fundamental que les mostramos a las personas que trabajan con niños es el anclaje como modo de estabilizar aquello que quieren trabajar, para enlentecer al niño lo suficiente, de modo que uno pueda enfrentarlo, porque los niños son realmente rápidos.

Mujer: ¿Por qué usan una disociación en dos pasos?

No es necesaria la disociación en dos pasos, es únicamente una garantía, es un seguro para que no se colapse de vuelta en la antigua sensación. Si hubiéramos disociado únicamente un paso

y llegara a colapsarse caería inmediatamente de vuelta en la vieja experiencia y hubiera sido muy difícil sacarla nuevamente. Al hacerlo en dos pasos, si empieza a colapsarse primero se va a colapsar al primer paso y entonces es más fácil sacarla de ahí. Podrán darse cuenta si está arriba o atrás o acá, por los cambios de postura y cambios de color de la piel, respiración, etc. Sabiendo eso, si la veo colapsarse de 2 a 1 la toco acá o le digo: "Ahora permítele a *ella* sentir esas viejas sensaciones de *allá.* Tú la observas desde acá *arriba".* Esos son modos de asegurarse de que sencillamente no revivencia las malas sensaciones.

Mujer: Tú le pediste a Tammy que tomara las sensaciones y encontrara una imagen de sí misma a una edad más temprana. ¿Y qué ocurre si no puede encontrar una imagen?

Esa es una afirmación acerca del *terapeuta,* no del cliente. Debiera ser tomado como un comentario acerca de lo que está haciendo el terapeuta, indicando que el terapeuta debiera cambiar su conducta y hacerlo en forma distinta.

Te voy a contestar la pregunta de esta forma. Yo no creo que Tammy realmente haya pasado por la experiencia en que se vio. Puede que sí, puede que no. No lo sé y además es irrelevante. En una oportunidad tuvimos la visita de un terapeuta muy conocido justo en el momento en que nos llegaba una paciente suicida de siquiatría. El siquiatra había renunciado y nos dijo: "¿Podrían por favor tomar a esta mujer? A mí no me quedan alternativas". Dado que este famoso terapeuta estaba con nosotros pensamos que sería una oportunidad sin precedentes para demostrarle alguno de los usos de la hipnosis que Erickson nos había enseñado, ya que para ese terapeuta y en ese punto de su evolución, la hipnosis era una palabra fea. Pensaba que "era manipulativo" y le dijimos: "De muchas maneras la hipnosis ericksoniana es mucho menos manipulativa que cualquier insight o cualquier terapia de mente consciente que jamás hemos encontrado. Vamos a demostrar con esta mujer".

De modo que empezamos a trabajar con esta mujer. El terapeuta visitante estaba mirando y escuchando. Más o menos a los diez minutos de la sesión tuvo una revelación. Fue obvio. Le dije: "¿Tiene alguna idea que quiera que nosotros hagamos? "

Jamas habíamos tenido la oportunidad de observar a este terapeuta en acción. Entonces se hizo cargo del asunto y comenzó a decir palabras como: *"sangre... escala... niñez... hermano menor... madre grita... llanto...".* Fue desarrollando esta increíble fantasía que luego le "vendió" a la mujer. En un primer momento decía: "¡Chitas! , no recuerdo nada así". Finalmente llegó a decir: "Ah, eso es. Yo lo hice, yo debí haberlo hecho". En una manera muy similar a una construcción familiar, de las que hace Virginia Satir. Esta mujer pudo hacer todas estas conexiones

internas y junto a su terapeuta revisaron toda esta experiencia pasada y la mujer cambió dramáticamente. Su conducta cambió dramáticamente y además *permaneció* cambiada. Ella era una cliente nuestra.

Cuando volvió a las dos semanas, no pudimos resistir la tentación. Le indujimos un trance sonambulístico y establecimos un ancla de amnesia de modo que pudiéramos borrar cualquier cosa que hiciéramos durante la sesión, porque le estaba yendo muy bien y no queríamos interferir. Sencillamente quisimos chequear y descubrir qué es lo que había ocurrido. Le preguntamos a su mente inconsciente si de hecho la experiencia descrita por el terapeuta durante la sesión –o cualquier cosa que se le aproximara– había ocurrido realmente. La respuesta inequívoca fue "no". Sin embargo eso no es diferente de lo que ocurrió acá. Si la experiencia generada por Tammy contiene todos los elementos de cualquiera que hubiera sido la experiencia original o el conjunto de experiencias, servirá *tan efectivamente como metáfora, como la representación real, factual o histórica.* Y a partir de mi experiencia sensorial les puedo garantizar que fue muy efectiva.

Mujer: Lo que aún no puedo entender es qué es lo que hacen si el cliente está atascado, porque tiene una expectativa de obtener una imagen de un incidente de su niñez y está ahí sentado sin esa imagen.

Eso equivale al mismo punto de opción como la respuesta "No lo sé" que hablamos antes. Pídele que adivine, que invente, que mienta, que fantasee y en realidad no importa.

De hecho la regresión de edad es un fenómeno muy fácil de obtener. Le dijimos: "Retrocede en el tiempo" y ella tenía muy poca idea consciente de qué queríamos decir con eso, sin embargo respondió bastante fácilmente.

Hombre: ¿Qué es lo que estabas viendo en su cara específicamente?

La misma respuesta que demostró originalmente cuando le preguntamos acerca de cómo sentía su fobia. Yo la observé hacer una regresión de edad hasta que vi un ejemplo muy intenso de ello. Había una mancha amarilla en su mejilla, había cierta palidez alrededor de los ojos y a los lados de su cara. Noté una especie de contracción del mentón. Hubo aumento de la humedad de la piel, especialmente sobre el puente de la nariz. Cuando eso se intensificó, le dije: "Ahora mira una imagen, esa imagen que está allá".

Si ustedes le dan instrucciones a su cliente para que retroceda en el tiempo y frunce el ceño, eso también es una clave. Y pueden ensayar otra cosa diciendo: "Ahora adelántese en el tiempo". "Traspase el tiempo, salte atrás en el tiempo". "Ande

alrededor del tiempo". Cualquier cosa, no importa lo que sea. Las palabras específicas que usan son totalmente irrelevantes en tanto cuando obtengan la respuesta que desean.

Otro modo de pensar acerca de esto es que todo aquel que tiene una fobia conoce las *sensaciones* de la fobia, poseen un fragmento de la experiencia de modo que el resto lo pueden obtener por *sobreposición,* ¿Cómo encuentran las llaves del auto cuando quieren ir al mercado y no saben dónde las dejaron?

Mujer: Busco en mis bolsillos.

Hombre: Yo, ah, me recorro la casa y busco.

Hombre: Yo busco en la mente. Retrocedo en el tiempo y visualizo donde están.

Mujer: Yo zarandeo mi cartera para ver si las puedo escuchar.

Muy bien. Si todo lo demás fracasa, siempre pueden volver a la puerta de entrada y entrar otra vez. Si piensan acerca de las respuestas que acabamos de tener, se habrán percatado que éstas incluyen los tres sistemas representacionales fundamentales. Si tienen un fragmento cualquiera de una experiencia pueden obtener la experiencia por *sobreposición.* Ella tuvo aquí las sensaciones. Esas sensaciones una vez ancladas estabilizan su estado de conciencia. Todo lo que ella ha accesado a medida que cerraba los ojos y se iba atrás en su historia personal, tuvo en común ese conjunto de sensaciones, garantizándole que cualquiera que fuera la imagen seleccionada esta pertenecería a la categoría denominada experiencia fóbica.

Yo utilicé el mismo principio para ayudarla a obtener una imagen visual focalizada y completa de sí misma a una edad más temprana. En un comienzo tenía únicamente una imagen de sí misma, pero sin contexto. Le pregunté de qué color eran los zapatos que estaba usando y luego presupuse que podía ver sus pies y sus zapatos y que podía ver colores. Ella acepta la proposición y dice: "Negros". Dado que puede ver los zapatos, entonces obviamente, "lógicamente" puede ver sobre qué está parada, la superficie sobre la cual está. Le pedí eso. Cuando obtiene la superficie, ésta se funde con las paredes y los árboles y cualquiera que hubiera sido el resto de la imagen. Fue una sobreposición o intersección muy fácil de hacer. Esta técnica me permite ayudar a recuperar la imagen completa construyendo porciones de ella, poco a poco.

Hombre: ¿Cuál es la diferencia entre estas técnicas y una desensibilización sistemática?

Alrededor de seis meses. Esa es la diferencia fundamental, la cual constituye una diferencia bastante costosa. Esto es un acondicionamiento directo. Sencillamente hemos asociado a un nuevo conjunto de sensaciones, vale decir la sensación de competencia, seguridad y fuerza, al estímulo auditivo y visual.

Pero hay otra diferencia importante. Estamos escogiendo un conjunto específico de sensaciones y asociando cosas a él, en lugar de intentar borrar todo lo que está ahí. La gente que yo he observado haciendo desensibilización, por lo general, está tratando de *eliminar* cierto tipo de conducta en lugar de reemplazarla con algo que es una respuesta positiva. Son el tipo de gente que a la pregunta "hola, qué tal" responden con un "Humm, no tan mal".

Nosotros decimos que cada trozo de conducta tiene una función positiva. Y es la mejor opción que la persona tiene en el contexto. Era mucho mejor para Tammy ser fóbica ante los puentes que no tener ningún programa. Si ustedes hacen una desensibilización sistemática y no reemplazan la configuración de conducta "negativa" al algo positivo, va a tomar mucho tiempo, porque la persona va a luchar en contra de esto. Es su única defensa. Por eso demora seis meses. La persona tiene que colocar algo encontrado al azar en su lugar.

Hombre: Sin embargo hay un reemplazo mediante la relajación.

A veces se hace así, pero la relajación no es el recurso que todos van a necesitar en una situación fóbica. Si van pasando por un puente no quieren relajarse súbitamente. Si están en una situación en que necesitan encarar y enfrentar algo y ustedes le dan sensaciones de relajación, lo están incapacitando. Pudiera ser que en esa situación haya peligros genuinos reales, de modo que va a ocurrir una de dos cosas, o el síntoma va a volver más tarde, porque era protector o la persona se va a hacer daño. Tenemos un ancla muy fuerte para la confianza en sí misma y para los recursos que ella tiene como mujer adulta. Usamos *eso;* no usamos la relajación. Ella estuvo *muy* alerta durante el proceso. La desensibilización fue un paso importante, en el que la gente fue capaz de curar fobias con ella. Pienso que sencillamente tiene que ser adornado un poquito más. En lugar de usar la relajación y asociarlo con todo. Intenten asociarlo con otras cosas en lugar de con la relajación. Hay recursos mucho más poderosos que esos en la gente.

No hay nada que les hayamos ofrecido o que les vamos a ofrecer en el resto de este seminario o en un curso avanzado que no estuviera ya presente en la conducta de alguna persona. Lo que hemos hecho como modeladores es encontrar cuáles son los elementos esenciales y cuáles son innecesarios. Todas las terapias tienen en sí la disociación. Todas las terapias tienen los tipos de técnicas de ordenamiento y clasificación que estamos usando acá, sean éstas sillas, anclas en las rodillas o palabras. Lo importante de tener en todas las terapias es *algún* modo de hacer todo aquello: algún modo de *clasificar* y ordenar, algún modo de

disociar y algún modo de *integrar*. Los nombres que utilicen son totalmente irrelevantes y la mayoría de las sicoteologías también son irrelevantes. En realidad, no hay nada tan distinto de lo que nosotros hicimos y lo que hace la gente en guestalt cuando hacen retroceder a alguien en el tiempo. En AT se hace un proceso denominado "redecisión" en que somos todos muy, pero muy semejantes.

Nosotros estudiamos y analizamos todos estos procesos diferentes y tratamos de descubrir cuáles eran los elementos esenciales y cuáles estaban de más y eran innecesarios. Luego estilizamos y depuramos el proceso para llegar a algo que funcionara sistemáticamente. Creo que no hay nada malo con la desensibilización, excepto que a veces no funciona. Debe ser porque hay una cantidad de cosas que están de más, y algunas cosas que son esenciales no siempre están ahí. Algunas personas que hacen desensibilización a veces incluyen recursos innecesarios, inconscientemente, pero al enseñárselos a alguien a hacerlos eso no lo enseñan porque no está en su conciencia. Nuestra función como modeladores es ordenar y clasificar las cosas. Extraer lo esencial dejando afuera lo innecesario. Además, no estoy seguro específicamente a qué tipo de desensibilización se está refiriendo usted. Algunos usan indicadores y aparatos. Yo y usted somos un mecanismo de retroalimentación biológica mucho más sofisticado que cualquier conjunto de máquinas. Utilizo un aparato sensorial realmente sofisticado y las respuestas internas como un modo de amplificar o atenuar ciertas partes de la respuesta que estoy recibiendo. Eso es parte de lo que posibilita el aprendizaje a la primera en el tipo de trabajo que estamos haciendo aquí con el anclaje.

Hombre: ¿Y qué ocurre si un cliente es incapaz de utilizar la imaginería visual?

No es esencial que la persona sea capaz de visualizar para hacer el proceso de la fobia, porque la misma configuración formal puede hacerse auditiva o kinestésicamente. La configuración de esta técnica no requiere la visualización. Quisimos usar todos los sistemas como una demostración. No tenemos que hacerlo con todos los sistemas. Además, podrían tomarse un poco más de tiempo para enseñarle a la persona a visualizar y utilizar la sobreposición.

Mujer: ¿Se podría hacer este proceso sin tocar a la persona?

Claro que sí. Pueden usar un ancla tonal o un ancla visual. Lo pueden hacer sin tocar. Sin embargo, yo les recomiendo que lo hagan tocando a la persona. El ancla kinestésica es prácticamente irresistible. Cuando a alguien lo tocan, siempre lo siente. Cuando uno le hace una señal visual puede estar mirando en otra dirección o tener los ojos cerrados.

Hombre: ¿El ancla de salvataje podría ser un cierto tipo de tono de voz?

Sí. Las anclas tonales en esta sociedad son las más poderosas, porque la mayoría de los americanos no las escuchan conscientemente. El número de personas en este país que realmente escucha es muy reducido. Unos pocos más que los músicos sindicados. En Inglaterra se considera importante para hacer distinciones de clase. Para poder hacer distinciones de clase hay que ser capaz de escuchar diferentes acentos y tonalidades. Por lo tanto, los ingleses son más agudos para escuchar cambios tonales. Cualquiera que sea bilingüe o políglota, y que ha aprendido un lenguaje tonal, va a tener una buena sensibilidad para este tipo de cambio.

La mayoría de las personas en los Estados Unidos no escucha realmente la secuencia de las palabras y tampoco la configuración de entonación que emiten o que otras personas dicen. Están únicamente pendientes de imágenes, sensaciones y diálogo interno como respuesta a lo que escuchan. Muy pocas personas son capaces de repetir con la misma entonación lo que uno les dice. Escuchamos a las personas *literalmente,* no les agregamos nada ni les sustraemos nada de lo que dicen. Esa es una experiencia humana bastante rara y poco común, y durante largo tiempo no nos dimos cuenta de eso. Estábamos convencidos que todo el mundo escucha las palabras.

El verdadero inicio de todo este trabajo fue cuando empezamos a tomar las palabras de las personas como una descripción *literal* de su experiencia, no únicamente como una metáfora de su experiencia. Empezamos a comunicarnos con ellas como si literalmente fueran aquello que se habían descrito a sí mismos y descubrimos que efectivamente es así. Por ejemplo, cuando alguien dice: "Cuando me focalizo en esas ideas siento que están bien, pero me digo a mí mismo que no va a funcionar", es una descripción literal de su experiencia interna.

Ahora me gustaría que escogieran una pareja con quien trabajar, preferentemente alguien con quien no han tenido mucho contacto previo. Es más fácil operar al nivel de proceso con gente que es extraña a uno, porque su conducta es menos probable que se constituya en un ancla para alguna conducta de ustedes. Asumimos que todos van a conseguir algunos cambios entre ustedes dadas sus pautas habituales de comunicación. Ensayen algo nuevo. El asunto de hacer este ejercicio es exponerse al nuevo material y hacerlo. Descubrir cómo calza con su propio estilo personal como comunicador; hasta que no hayan comprometido a todos sus canales sensoriales con este material, no lo tendrán. La comprensión plena implica ser capaz de

comprender, en todos los sistemas, representaciones, incluyendo la conducta.

Me gustaría que ensayaran el proceso de disociación kinestésica de dos pasos que hicimos aquí con Tammy. No es necesario que tengan una fobia florida. Pueden hacer este proceso con cualquier respuesta desagradable para familiarizarse con la configuración. Este o el proceso de "cambio historia" va a funcionar casi para cualquier problema. El anclaje les va a conseguir cualquier cosa. Cuando hayan concluido utilicen el puentear o acompañamiento a futuro para asegurarse que la nueva respuesta será gatillada por el contexto cuando sea necesario. Ahora, adelante.

☆ ☆ ☆ ☆ ☆

Muy bien. ¿Cómo anduvo? ¿Qué preguntas tienen?

Mujer: Me di cuenta que me distraía porque mi compañera estaba usando muchas palabras que no calzaban con la experiencia que estaba teniendo internamente.

Lo que necesitas utilizar es una maniobra muy sutil: le dices "cállate" o le das una patada en las canillas.

Una de las cosas que pueden aprender de esto es que es muy fácil hablar de un modo que calce la experiencia de su cliente. Por ejemplo, aquí hay un ejercicio que todos pueden hacer. Pónganse cómodos, cierren los ojos, respiren profundo y relájense.

En los últimos cinco años cada uno de ustedes ha tenido una experiencia muy intensa, donde han aprendido algo de gran valor para ustedes. Puede que sepan en su conciencia exactamente cuál fue el episodio en su historia personal. Me gustaría que permitieran que esa experiencia surja espontáneamente en su conciencia. Quédense ahí sentados durante un momento con esa sensación de comodidad y fuerza, sabiendo que en todo momento está realmente ahí ahora. Con esas sensaciones de confort y fuerza, permítanse escuchar y ver qué fue lo que ocurrió entonces. Hay otras cosas adicionales que pueden aprenderse de esa experiencia. Me gustaría que se permitieran a ustedes mismos el regalo de verse y escucharse a sí mismos pasando por esa experiencia una vez más, de modo de entender nuevas cosas y aprender nuevas cosas que están incluidas en aquella experiencia de esa historia pasada.

Y cuando hayan visto y escuchado algo que crean que es de valor para ustedes, me gustaría que escogieran una situación específica que saben que muy posiblemente va a ocurrir dentro de las próximas dos semanas. Fíjense —nuevamente escuchando y mirando con sensación de fuerza y confort— cómo es que pueden

aplicar estas nuevas cosas que han aprendido y estas nuevas comprensiones a las situaciones nuevas que van a surgir dentro de las próximas dos semanas. Al hacer esto van a estar utilizando elegantemente su propia historia personal y estarán transfiriendo comprensiones y cosas aprendidas de una parte de su historia personal, de modo de aumentar las alternativas que tienen como seres humanos creativos en el presente. Tómense todo el tiempo que necesiten y cuando hayan incluido, vuelvan acá...

Algunos de ustedes tendrán un entendimiento claro, sólido, consonante de lo que han hecho. Otros tendrán simplemente una sensación de bienestar, una sensación de haber hecho algo sin conscientemente entender detalladamente qué fue lo que pudieron hacer usando esta experiencia particularmente poderosa del pasado de un modo nuevo...

Ahora me gustaría que empezaran a retroceder lentamente en el tiempo, bajo el entendido que si han completado el proceso del mejor modo comprensible por su mente consciente, excelente... Si no han concluido, han echado a rodar un proceso que puede ser completado cómodamente fuera de su mente consciente a medida que dirijan nuevamente su atención aquí, a esta sala...

Ahora bien. ¿Qué fue lo que realmente dije? No dije *nada*, cero. No hubo ningún contenido en esa verbalización. "Hacer algo de importancia para sí mismo..., ciertas comprensiones.., entender ciertas cosas, aprender ciertas cosas.., una comprensión inconsciente de esa experiencia específica de su pasado". Ninguna de esas frases tiene contenido. Son instrucciones de proceso, y si tienen la experiencia sensorial, podrán evidenciar que el transcurso del proceso ocurre como lo hicieron ustedes. Ahí es donde el ritmo de uno es muy importante.

Les voy a proponer otro tipo de experimento. Quisiera que cerraran los ojos y visualizaran una cuerda... verde. ¿Cuántos de ustedes ya tenían una cuerda de otro color? Si yo les doy instrucciones con contenido, así como lo hice, sea cual fuere, es muy posible que voy a estar violando su experiencia interna. No voy a estar acompañándolos adecuadamente.

Todos los comunicadores deberían poder dar instrucciones de *proceso,* vale decir, instrucciones sin ningún contenido. No es fácil. Es en ese sentido que pienso que la hipnosis ericksoniana es una de las formas de sicoterapia menos manipulativa que conozco. En cualquier comunicación con contenido no hay modo de evitar la introducción de las propias creencias y sistemas de valores propios mediante presuposiciones. Sin embargo, si se restringen a palabras de procesos mediante verbalizaciones libres de contenido, están respetando la integridad de sus clientes. Si hacen terapia secreta, no hay forma que puedan interferir con sus sistemas de creencias o sistemas de valores, porque no saben

cuáles son. No tienen idea sobre lo que están trabajando ni tampoco es necesario que la tengan.

Mujer: ¿Por qué es necesario integrar el ancla negativa en lugar de ignorarla?

Mucha gente acude a los hipnotistas para dejar el cigarrillo. El hipnotista les dice: "Desde este momento en adelante, los cigarrillos van a tener un pésimo gusto", los despierta y los manda de vuelta a su casa, ¿verdad? Y no fuman más porque en realidad tienen mal gusto. Sin embargo, eso los deja con un conjunto completo de pautas motoras disociadas. Lo mismo ocurre con los alcohólicos. Los alcohólicos anónimos dicen: "Una vez alcohólico, siempre alcohólico". Eso para mí es una declaración que su programa fracasa al no integrar los programas motores que aún pueden ser gatillados por la presencia del alcohol. De modo que basta un trago y tienen que continuar, o un cigarrillo más adelante y, ¡boom! esa persona nuevamente ha vuelto a ser fumador.

Las pautas motoras disociadas siempre podrán ser gatilladas a menos que se integren. Si uno disocia a alguien y lo reordena, asegúrense de armarlo nuevamente. No dejen esas configuraciones motoras tiradas por ahí. Esa es una de nuestras responsabilidades profesionales; el que no le sobren piezas, por así decir. La gente ya tiene suficientes disociaciones de por sí, no necesita más.

Hombre: ¿Alguna vez has trabajado con personalidades múltiples?

La personalidad múltiple es algo un poco más complicado, porque depende de quién enredó a la persona en primer lugar. Para comenzar tienen que conocer el modelo del terapeuta que arruinó a la persona. Jamás he conocido una personalidad múltiple que no fuera el resultado de un terapeuta. No significa que no existan, sólo que yo no he encontrado ninguna. Supongo que las habrá por ahí, pero les diré que no hay tantas como hay terapeutas que las mantienen y cultivan.

Hace unos años nos interesamos en las personalidades múltiples y le escribimos a un hombre que había escrito un importante trabajo sobre el tema. Nos convidó a que fuéramos a conocer a una denominada Hellen. Tenía más o menos veinte personalidades, pero el nombre de cubierta para todas era Hellen. Y la cosa más fascinante era que cada una de sus personalidades múltiples era, en realidad, más interesantes que ella misma.

Su terapeuta tenía un modelo muy acabado de sus personalidades. Una era *una parte* organizativa: una parte que era muy organizada y hacía trabajos de secretaría y todo tipo de cosas así. Así que pedí que me trajera esa. El terapeuta tenía este estupendo modo de elicitarla mediante un análogo no verbal. Se puso de pie y gritó: "JOYCE. ¡SAL, VEN, JOYCE! " y con eso

la golpeaba en la frente, bramm. Y ella sufría todos estos cambios. Era como salido de una película, algo realmente espeluznante.

¡Y este tipo hace exorcismos en la cancha de helicópteros en una universidad católica y es considerado un siquiatra respetable por la gente que piensa que *nosotros somos un tanto extraños!* De alguna manera es efectivo porque es tan expresivo, pero creo que no entiende todas las consecuencias de lo que está haciendo. ¡En todo momento tiene en su consulta entre 16 a 20 personalidades múltiples y no puede entender por qué el resto de la comunidad terapéutica no reconoce la epidemia de personalidades múltiples descubierta por él mismo!

De modo que surgió la parte organizativa de esta mujer y me presentó ante ella. Luego le dije: "La mayoría de estas partes tienen amnesia para lo que ocurre en la vida de esta persona. Siendo la parte organizativa, supongo que le sigues la pista bastante bien a todas". A lo que me respondió: "Ah, sí. Desde luego que les sigo la pista muy bien" y seguí diciéndole: "Bueno, ¿y cómo fue que terminaste teniendo tantas personalidades? ", a lo que me respondió: "Es como si hubiera un montón de partes diferentes y había una especie de eje central que pasa por la mitad, y cuando conocí al doctor fulano de tal, éste sacó el eje y se quedó con él". Esto es casi una transcripción verbal de lo que me dijo. Esta era una mujer que no tiene una educación secundaria.

Incidentalmente ella no consideraba que esto hubiera sido algo malo. Su descripción fue que él le sacó el eje, así que todas sus personalidades se desparramaron. Y ahora iban a armarla de nuevo para que fuera otra vez una. Lo trágico es que cuando lograron integrarla, resultó con una amnesia total de su vida. Tenía todas estas partes estupendas, su parte sexy que era fantástica y otra parte que contaba chistes con mucha gracia. Había otra parte muy tímida y coqueta. Pero cuando él la "curaba", tenía amnesia de toda su vida y ninguno de los recursos. Se convertía en una persona sencillamente aburrida. Yo no creo que uno pueda eliminar partes así como así no más. Seguí mencionando los nombres de las partes que me gustaban y obtenía unas respuestas inconscientes fantásticas de ella. Aún estaban ahí, sólo que no estaban plenamente a su disposición.

Para lograr un buen resultado con una personalidad múltiple pienso que es necesario saber el modelo del terapeuta que la creó. El modelo de muchos terapeutas acerca de la personalidad múltiple es que hay todas estas partes y una de ellas es inconsciente, que es la que dirige el programa. Ese es un modelo muy corriente, y el modo de integrarlo es enteramente diferente que con otro modelo. El modelo de este terapeuta era que había

tres partes, cada una con su propio inconsciente, y dos partes por allá con un inconsciente, y había otro inconsciente para estas dos inconscientes y así sucesivamente. Estaba todo como estratificado. Y cuando uno integraba, uno siempre tendría que integrar al mismo nivel lógico. Mi suposición es que él no lo hacía así, y de esta forma es como producía la amnesia.

Con las personalidades múltiples ustedes pueden utilizar lo que nosotros llamamos "integración visual". La integración visual es un método donde se utilizan anclas visuales. Se extienden las manos hacia adelante, viéndose a sí mismo como una parte sobre su mano izquierda y como otra parte sobre su mano derecha. Las escuchan y las ven funcionar. Luego lentamente juntan ambas imágenes y visualmente observan cómo se juntan y luego se percatan de cómo esa imagen es diferente. Si les agrada entonces hacen lo mismo, kinestésicamente, y juntan las dos imágenes con sus manos. Luego traen hacia sí la imagen integrada y la incorporan a su cuerpo.

Esto lo descubrimos por casualidad. Al principio era un tanto extraño, hasta que estudiamos un poco más su neurología. Es una buena metáfora de aquello que constituye la metáfora denominada "neurología". ¡Si no creen que la neurología es una metáfora, entonces, pobrecitos, son inocentes! Pero de todas maneras la metáfora de ellos y nuestra metáfora son bastante similares y si lo intentan verán que es bastante dramático. Es un método muy eficaz.

En una oportunidad traté una personalidad múltiple únicamente con eso. Pasamos por todos los niveles, uno por uno, e integré todas las personalidades hasta que se juntaron en una.

En otra oportunidad me llamó un terapeuta y me dijo que había leído mi libro y que no había encontrado en él nada acerca de personalidades múltiples y que, además, no creía en ellas. Sin embargo, recién había entrado una en su oficina y me preguntaba qué podía hacer. Repasamos las instrucciones cuidadosamente en cuarenta minutos por teléfono, y curé a su paciente por teléfono. "Bien. Dígale que ponga sus manos hacia adelante y que visualice a Jane en su mano derecha y visualice a Mary en su mano izquierda. Tome las dos y colápselas juntas en una imagen, y en seguida dígale que una vez que estén integradas las traiga hacia su cuerpo y las integre. Luego que tome la imagen integrada y la junte con otra". Así, una a la vez.

Por lo general, los terapeutas les hacen preguntas a las personalidades múltiples. Pero yo las interrogo para descubrir algo acerca de cómo funcionaba, y lo que he descubierto es que la experiencia de ser múltiple para uno puede ser muy distinto para otro.

Una de las mujeres con las que trabajé describía cada una de sus partes como parte del mismo proceso. Ella era realmente muy visual. Tenía una imagen nítida de cada una de ellas. Había un sofá en la parte de atrás de su mente y todas estas mujeres estaban sentadas ahí en el sofá pintándose las uñas y parloteando. De vez en cuando una de ellas se levantaba y pasaba por las cortinas. Cuando atravesaba por las cortinas pisaba dentro de su cuerpo. Algunas sabían lo que las otras no sabían, porque observaban tras las cortinas. La hipnoticé y fui con ella atrás en su mente y le hice una serie de integraciones visuales.

El método de integración visual es un modo muy eficaz de integrar incongruencias secuenciales transformándolas en simultáneas a partir de un estado disociado. Si ocurre que se ven abocados ante una incongruencia secuencial, jamás podrán representar ambas partes simultáneamente en un sistema que no sea el visual. Requiere una representación auditiva muy compleja para integrar dos voces funcionando al mismo tiempo —en oposición a que estuvieran alternando— y es difícil hacerlo kinestésicamente. Pero pueden tomar incongruencias secuenciales y convertirlas en simultáneas mediante una disociación visual kinestésica y luego integrarlas haciendo que junten las manos y luego integrar los otros sistemas también.

No sé cual es el significado de mover los brazos cuando uno hace la integración visual, pero si lo hacen sin los brazos no funciona tan bien. Lo he intentado de ambas maneras. Si realmente no sostienen sus manos adelante y hacen juntarse las imágenes, entonces no funciona. No es necesario que uno sostenga sus manos hacia adelante para curarse de una fobia, pero aparentemente con las personalidades múltiples es preciso hacerlo. Esto para mí no tiene ningún sentido lógico, pero ocurre que en mi experiencia resulta así. Si fuera a hacer una generalización haría la generalización inversa. Pero he descubierto que ese es el caso en la experiencia.

Nosotros, de hecho, estamos mucho más dispuestos a experimentar con lo que aparecería como contrario a nuestras intuiciones que la mayoría de las personas. Cuando alguien tiene una intuición intensa, por lo general la sigue. Muchas veces nosotros tenemos intuiciones intensas y las violamos para descubrir qué pasaría —especialmente cuando estamos ante clientes con los cuales tenemos una relación prolongada—, y estamos seguros de poder encarar las consecuencias. Este tipo de experimentación ha resultado en muchos descubrimientos útiles.

Hubo una mujer que durante años había sido lesbiana y se enamoró de un hombre. Estaba realmente atascada en este dilema. Una parte muy fuerte de ella ahora quería hacerse heterosexual. Había otra parte que tenía miedo, porque iba a

morir. Estaba pasando por una integración visual con estas dos partes. Estaba tratando de juntar sus manos y mientras lo hacía gritaba: "¡No puedo, no puedo! "," ¡no lo puedo hacer así! " Richard y yo estábamos parados cada uno a un lado, nos miramos y tomamos ambas manos y se las juntamos. Los cambios que ocurrieron en esa mujer fueron fantásticos.

Ustedes pueden crear cambios sin ser elegantes; la mayoría de la gente lo hace constantemente. Sin embargo, las consecuencias de algo así no son predecibles, y la predecibilidad es algo que siempre hemos tratado de desarrollar. Pero lo hicimos así impulsivamente. Ella cambió, obtuvo lo que quiso y duró un largo tiempo. Estoy seguro de ello, porque aún la veo. Sin embargo, no sé cuales fueron los efectos colaterales. En muchos aspectos de su vida está muy bien y no sé cuánto de eso es consecuencia de lo que nosotros hicimos. Pero de todas maneras está mejor de lo que estaba. Y en ese momento realmente queríamos saber qué ocurriría.

Cuando empiezan a incluir ingredientes más sofisticados en su trabajo y a combinarlos cuidadosamente, obtienen cambios mejores y aún más elegantes. Además pueden predecir lo que va a ocurrir con más precisión. También a veces obtienen un cambio más duradero y extensivo, cosa que creo es importante. Si pueden hacer una cosa pequeñita y obtener el resultado que quieren, eso también se va a generalizar y obtener todos los demás resultados que son necesarios, pero que no han sido mencionados. Mientras menos hagan en el lugar y en el momento preciso, mayores serán las generalizaciones a los demás contenidos del contexto que ocurrirán naturalmente. Es una de las razones por la cual ponemos tanto énfasis en la elegancia. Si están haciendo terapia, sean precisos.

Si lo que están haciendo es sencillamente utilización de destrezas, entonces se trata de otro juego. La gente del mundo de los negocios generalmente está interesada únicamente en *utilizar* las estrategias. Si están haciendo entrenamiento de ventas, entonces lo único que tienen que saber es qué estrategia quieren que tengan los vendedores y cómo instalarla. Si el entrenador de una organización es un programador neurolingüístico, entonces dirá algo así: "Muy bien, vamos a hacer que esta persona sea un vendedor y van a hacer esto y para hacer aquello tienen que tener estas tres estrategias". Luego él se las inserta y los bloquea de modo que no interfieran con otras cosas. Esas estrategias no tienen que generalizarse al resto de la vida personal del individuo. No es necesario para ese resultado. Puede que sea deseable, pero no necesario.

Si la vida personal de alguien realmente está interfiriendo su funcionamiento en el mundo de los negocios, pueden colocarle

una barrera para que esas estrategias se mantengan aisladas. Hay una serie de resultados diferentes que van a obtener como persona de empresa, pero son relativamente limitados.

Como abogados, por ejemplo, lo que más les interesa es utilizar estrategias. No están interesados en instalar nada. Quieren usar una estrategia para obtener un resultado determinado; por ejemplo, que un testigo aparezca como un imbécil o que el cliente les tenga confianza o algo así.

En una oportunidad trabajé con un abogado que era una persona muy respetable, pero en quien nadie confiaba. Sus análogos no verbales eran terribles, hacía que todo el mundo sospechara de él. Su problema era que no podía conseguir que sus clientes confiaran en él y pasaba la mitad de su tiempo en los tribunales lo que empeoraba las cosas aún más. Lo que precisaba era que reconstruyera su sistema analógico. En lugar de hacer eso le enseñé un pequeño ritual. Cuando está frente a uno de sus clientes dice: "Mire, si yo voy a ser su abogado y lo voy a representar, es esencial que usted confíe en mí. De modo que la pregunta realmente importante es cómo decide usted cuando confía en alguien". Les pregunta: "¿Alguna vez ha confiado realmente en alguien? " y establece un ancla con la cual el cliente accesa esa sensación de confianza. Luego pregunta: "¿Cómo decidió aquello? ". Entonces lo único que tiene que hacer es escuchar una descripción general de su estrategia: "Bueno, vi esto y lo escuché decir esto y me sentí así". En seguida les devuelve la información en el siguiente formato: "Bueno, a medida que estoy sentado aquí quiero que veas bla, bla, bla y que te digas a ti mismo bla, bla, bla y tal vez puedas sentir esto" y en ese momento dispara el ancla que había establecido cuando la persona había tenido sensación de confianza. Le enseñé ese ritual y con eso bastó.

Pero hay una gran diferencia entre ese resultado y el resultado que desean como terapeutas. La terapia es un asunto mucho más técnico en el sentido de cambiar cosas. Como terapeuta uno no tiene que ser tan flexible en términos de utilización de alguien como un abogado. Un abogado tiene que ser un maestro en el arte de la utilización. Tiene que ser capaz de hacer muchas cosas en términos de suscitar respuestas. Tiene que conseguir que los doce integrantes del jurado respondan de la misma manera. Piensen en *eso*. ¡Imagínense una situación en que tuvieron doce clientes y que tienen que conseguir que todos estén de acuerdo aun cuando ustedes no estén en la sala! Eso requiere destreza, maestría.

Una cosa que pueden hacer es identificar uno o los individuos en el jurado que por virtud de sus propias estrategias va a persuadir a los demás. Y desde luego que de eso trata la terapia

de familias. En un sistema todo va a interactuar. No importa a quiénes juntan y durante cuánto tiempo, pero los sistemas van a empezar a funcionar. Yo trato de descubrir quién en la familia suscita con mayor frecuencia las respuestas. Porque entonces si puedo conseguir que esa persona haga el trabajo por mí todo será sumamente fácil. Muchas veces se trata de alguien que no habla mucho. El hijo aquí dice algo. Manifiesta una conducta externa y con ello obtiene una intensa respuesta interna de la madre. A pesar de que su conducta es muy sutil, alguna clave pequeñita, *todos* responden a ella. Cuando el padre hace algo mediante una conducta externa, el hijo responde, pero nada más. Y si la hija hace algo tal vez hay una que otra respuesta.

Lo que quiero saber es quién es la persona a la cual *todos* los demás de la familia responden con frecuencia. También quiero saber si una persona determinada en la familia siempre puede obtener que *esa* persona responda. Por ejemplo, cada vez que el hijo hace algo con conducta externa, la madre responde. Si puedo predecir algo acerca de cómo aquello ocurre, entonces puedo hacer un pequeño cambio en el hijo y entonces la madre va a responder y voy a conseguir que todo el resto de la familia responda para mí. Generalmente dedico cincuenta por ciento o más del tiempo que tengo en la obtención de información, probándola para asegurarme de que estoy en lo correcto. Haré una que otra cosa inocua por aquí y predigo lo que va a ocurrir por allá. Continúo haciendo andar el sistema una y otra vez hasta estar absolutamente seguro de que si hago este cambio con este chico, va a cambiar la conducta de la madre de modo que va a cambiar la respuesta a las demás personas de la familia. Eso va a establecer otro sistema estable. De otra manera siempre obtendrán un sistema desbalanceado o cambian en el consultorio y al volver a la casa recuperan el estado habitual. Lo que a mí me interesa es algo que abarque todo el grupo familiar y que sea duradero.

Si puedo establecer un sistema estable haciendo únicamente un solo cambio, será muy penetrante en el sistema de la familia. Creo que el error fundamental de la gran mayoría de los terapeutas de familia es que hacen demasiado en una sola sesión. Si están trabajando con un individuo único, podrán hacer mil cosas y tendrán éxito a menos que vuelva a su situación familiar habitual. Lo primero que les pregunto a las personas cuando consultan es: "¿Cuál es su situación vital? " Quiero saber con cuántas anclas tendrá que vérselas cuando retorne a casa. Si viven con sólo una persona no es tan difícil. Eso sí que hay que tener cuidado de que no constituya una ganancia secundaria: que no sean recompensados por la conducta que quieren cambiar.

Hombre: ¿Cuánta dependencia crean ustedes con sus métodos?

Una de las cosas que intentamos hacer en nuestro trabajo es asegurarnos de utilizar la transferencia y la contratransferencia poderosamente para obtener contacto y asegurárnos de *no* usarla después de eso. Después de esto no la necesitamos. Y dado que no conseguimos que se sienten y que nos cuenten sus problemas, tampoco nos convertimos en sus mejores amigos. Uno de los grandes riesgos en hacer terapia de contenido es que uno se convierte en el mejor amigo. Terminan pagándole dinero a uno para estar con ellos, porque nadie más está dispuesto a sentarse a escuchar las cosas desagradables de su vida. Creo que no creamos dependencia. Además tenemos una herramienta que le enseñamos a nuestros clientes para usar ellos mismos, denominada reencuadre, que les vamos a enseñar mañana.

Si les preguntan a las personas que estuvieron aquí adelante para demostraciones, creo que ellos nos asignarán muy poca responsabilidad a nosotros sobre los cambios; operaron ellos, mucho menos que en la terapia tradicional orientada a contenido. Esa es una de las ventajas de la terapia secreta; no crea una relación de dependencia. Al mismo tiempo que los que trabajan con nosotros, generalmente sienten confianza en nosotros, saben que sabemos lo que estamos haciendo. También puede ocurrir que se enfaden con nosotros, pero de todas maneras están obteniendo los cambios que quieren. Además, la mayoría de nuestros trabajos son muy rápidos y eso reduce la posibilidad de dependencia.

En nuestra práctica privada, que en este momento está muy reducida porque estamos yéndonos a otras áreas del modelaje, contamos cuentos. Entra una persona y no quiero que me cuente nada, entonces yo le cuento un cuento. El uso de las metáforas es todo un conjunto de pautas avanzadas asociadas con lo que hasta aquí hemos estado haciendo. Pueden aprender bastante sobre esto en el libro de David Gordon, "Therapeutic Metaphors". Yo prefiero la metáfora desde el punto de vista artístico. Así no tengo que escuchar las penas del cliente y llego a contar historias realmente entretenidas. Los clientes por lo general o se espantan o se enfurecen de tener que pagarme por escuchar mis historias. Pero de todos modos los cambios deseados ocurren –y desde luego no gracias a mí, de lo cual estoy plenamente de acuerdo–. Ese es otro modo de asegurarse de que no hay dependencia. Uno hace las cosas tan disimuladamente que los clientes no tienen la más remota idea de lo que estoy haciendo. Y los cambios que quieren ocurren de todas maneras.

¿Alguien aquí ha visto a Milton Erickson? ¿Les contó historias, verdad? ¿Tal vez comprobaron que a los seis meses o incluso al año estaban empezando a hacer los cambios que de

alguna manera estaban asociados con estas historias que él les había relatado?

Hombre: Sí.

Eso es lo típico. A los seis meses la gente súbitamente se da cuenta que ha cambiado y no tienen la más remota idea de cómo ocurrió. Y luego tienen un recuerdo de Milton hablándoles acerca de un campo en Wisconsin o algo así. Cuando estuvieron con Erickson ¿tuvieron la experiencia de estar un tanto desorientados, fascinados y como en una especie de trance con el lenguaje del hombre?

Hombre: Yo me aburrí.

Milton usa el aburrimiento como una de sus armas principales. Si Milton estuviera aquí una de las cosas que haría es aburrirlos hasta llorar, de modo que todos recurrieran a sus sueños diurnos y ahí entonces que los tiene agarrados. Yo mismo me aburro demasiado rápido como para usar eso como táctica. A Milton, sentado en su silla de ruedas y con sus setenta y seis años a cuestas, no le importa perder tiempo en eso y lo hace exquisitamente bien.

Durante estos últimos días compartidos hemos conseguido brillantemente saturar sus recursos conscientes. Esto fue una movida deliberada de parte nuestra, ya que entendemos gran parte de vuestro aprendizaje y el cambio ocurre a un nivel inconsciente. Hemos atraído explícitamente a ambos que sus mentes inconscientes hagan representaciones necesarias para su educación, de modo que en la semana, días y meses que seguirán podrán ser gratamente sorprendidos por las nuevas pautas que van a ocurrir en sus conductas.

Y le sugerimos a su mente inconsciente que utilice los procesos naturales del dormir y el soñar para revisar cualquier experiencia que haya ocurrido durante estos últimos dos días y clasificar y ordenar las cosas que su inconsciente cree que le serán útiles de conocer, haciendo una representación útil al nivel consciente, permitiendo al mismo tiempo, dormir profunda y tranquilamente, de modo que en los días, los meses y las semanas que seguirán se sorprenderán a sí mismos, haciendo cosas que no sabían que habían aprendido, aumentando constantemente a un nivel inconsciente su repertorio para responder ante las personas que acuden a ustedes buscando ayuda...

La última vez que fui a ver a Milton Erickson me dijo algo. Yo estaba ahí sentado al frente de él y no entendí nada. La mayoría de sus metáforas encubiertas han tenido mucho sentido para mí, pero me dijo algo que me ha tomado mucho tiempo entender. Me dijo: "Tú no te consideras a ti mismo como terapeuta, pero eres el terapeuta" y yo respondí: "Bueno, no de verdad" y él contestó: "Bueno, hagamos como que eres un terapeuta... Que

eres un terapeuta que trabaja con gente, la cosa más importante... cuando estás haciendo esto, es entender.., que en realidad no lo estás haciendo.., solamente estás fingiendo.., y si finges realmente bien, la persona con que trabajas va a fingir que haces los cambios. Y luego va a olvidar que están fingiendo.., para el resto de sus vidas. Pero que no te engañen, no te dejes engañar por esto".

Luego me miró y me dijo: "Adiós".

CAPITULO 3

DESCUBRIENDO NUEVOS CAMINOS

Hay varios modos de organizar las suposiciones que utilizamos para colocarnos en un estado que consideramos útil para operar cuando hacemos tipos de trabajos terapéuticos. Una suposición es que es mejor tener opciones que no tenerlas, y otra es la noción de la opción inconsciente. Otra suposición es que la gente ya posee los recursos necesarios para cambiar, siempre y cuando se le pueda ayudar para tener los recursos apropiados en el contexto apropiado. Una cuarta suposición es que cada uno y único trozo de conducta tiene una función positiva en *algún* contexto. Sería una muestra de irresponsabilidad de parte nuestra si sencillamente cambiáramos la conducta de las personas sin tomar en cuenta la noción muy importantísima denominada "ganancia secundaria". Nosotros suponemos que la conducta de alguien demuestra en un momento dado la respuesta más adecuada que tiene en ese determinado contexto, no importa cuán bizarra o inadecuada nos parezca. Yo diría que el contexto al cual están respondiendo sus clientes generalmente se compone de nueve partes de experiencia interna y una parte de experiencia externa. De modo que cuando una conducta les parezca como bizarra o inadecuada, esa es una buena señal para indicar que gran parte del contexto de la persona a lo que está respondiendo es algo que no está a su disposición en su experiencia sensorial inmediata. Está respondiendo a alguien o a alguna otra cosa representada internamente: mamá, papá, eventos históricos, etc. Y muchas veces ocurre que esa representación interna está enteramente fuera de la conciencia. Linda y Tammy pueden verificar que las respuestas que

cambiaron cuando trabajaron con nosotros acá, eran respuestas a eventos que ocurrieron alguna vez en el pasado.

Por lo demás eso no debería sorprenderle a nadie. Estoy seguro de que todos ustedes han pasado por experiencias que fundamentan esa afirmación. Nuestra respuesta específica a ese entendimiento es la noción de que todos somos organismos complejos y balanceados. Un modo de tomar en cuenta la complejidad, cuando desean asistir a alguien en conseguir algunos cambios, es utilizando la configuración que nosotros denominamos "reencuadre" (*). El reencuadre es un modo específico de contactar la parte –por falta de una palabra mejor– de la persona que está ocasionándole determinada conducta o que le está impidiendo la ocurrencia de cierta conducta deseada. Hacemos esto para descubrir cuál es la ganancia secundaria en la conducta, tomando y haciéndonos cargo de eso, como una parte integral del proceso de inducir un cambio en esa área de la conducta.

Veamos esto con un ejemplo. Una mujer acudió donde nosotros enviada por un siquiatra. Quería bajar veinte kilos. En el pasado ya los había bajado, pero cada vez que conseguía bajar los veinte kilos luego los volvía a subir. Podía quitárselos de encima, pero no podía mantenerlos alejados. Mediante el reencuadre descubrimos que no había ninguna parte de ella que tuviera una objeción a que perdiera peso. Sin embargo, la parte que la hacía comer demasiado lo hacía para proteger su matrimonio. ¿Pueden hacer la conexión? Si no pueden les voy a explicar un poco más. En la opinión de esta parte si ella perdía peso y llegara a pesar lo que quería pesar, se pondría físicamente atractiva ante los ojos de otros hombres y al ser físicamente atractiva a otros hombres éstos se iban a acercar y hacerle proposiciones deshonestas. En la opinión de esta parte ella no tenía suficientes recursos como para tomar buenas decisiones en respuesta a estas proposiciones. Le costaba decir que no. Ninguna parte de ella quería estar gorda. Sin embargo había una parte que usaba su gordura para institucionalizar la alternativa de no tener que enfrentar una situación que ella creía no poder enfrentar efectivamente y que podría, eventualmente, conducir al término de su matrimonio. A esto se le conoce como "ganancia secundaria".

Lo crucial en el reencuadre es hacer la distinción entre la *intención* de la conducta –en este caso proteger su matrimonio– *y la conducta,* en este caso el comer demasiado. Hecho esto uno

(*) Traducción de la palabra "reframing". Significa cambiar el punto de vista conceptual o emocional de una situación, ubicándola dentro de otro marco o encuadre que calce igualmente bien o incluso mejor con los "hechos" de la misma situación concreta, cambiando así por completo el significado de ésta. En breve puede decirse que equivale a *cambio de significado.* (N. del T.).

podrá encontrar conductas nuevas más aceptables que satisfagan la misma intención.

Una cosa que la gente pocas veces entiende es que los síntomas realmente funcionan, o sea, que a medida que su estar gorda funcionaba para algo lograba la intención esa parte que, responsable de su gordura, iba a mantenerla gorda. Al tener mejores modos de proteger su matrimonio, entonces esa parte le permitiría bajar de peso. Lo que de hecho hizo sin un régimen estricto.

Ahora demostrémoslo. ¿Quién quiere cambiar algo? secretamente...

Muy bien Dick, queremos que mantengas el contenido secreto, permitiendo que los demás puedan observar el proceso por que que vamos a pasar. Dick está haciendo algo sobre lo cual no tiene ninguna opción, una especie de conducta compulsiva que quiere cambiar por alguna otra cosa o bien hay algo que le gustaría poder hacer, pero no puede. Son dos modos verbales de codificar el mundo de la *posibilidad.*

Dick: Es la primera.

Muy bien, si están de acuerdo le vamos a dar el código X a la conducta que tiene en este momento, que le gustaría cambiar por otra más adecuada y supongo que X, en su juicio consciente no es una buena representación como un organismo total adulto. Acabamos de identificar la conducta, aquella que la persona desea cambiar. Ese es el paso número uno.

El paso siguiente es establecer un canal de comunicación con la parte de Dick responsable de esta conducta X que él quiere cambiar.

En este contexto está incluida una noción que voy a decir directamente y que también quiero indicársela a todos ustedes. Dick, yo respeto esa parte tuya que actualmente es responsable de tu conducta X. Llegaste acá y estás sentado aquí y tienes éxito haciendo una serie de cosas que haces en tu vida. Estoy convencido de que aquella parte tuya que gobierna esta conducta X a pesar de que conscientemente no te gusta está tratando de hacer algo positivo para ti. Yo no voy a producir ningún cambio hasta que aquella parte tuya que es responsable de X esté satisfecha con que los cambios resultantes serían más adecuados para ella, al igual que para todo tu organismo.

Esto tiene sentido únicamente si uno posee un sistema de creencias que dice algo así: "Mira, si él tuviera un control consciente sobre esta conducta ya lo hubiera cambiado". Así que una parte de él que no es consciente está haciendo andar esta conducta.

Y les puedo garantizar que noventa y nueve veces de cien cuando una persona quiere cambiar algo y viene donde ustedes,

va a haber una disociación, un conflicto entre sus deseos conscientes y algún conjunto de programas inconscientes. Lo inconsciente es mucho más poderoso y sabe mucho más acerca de sus necesidades que la mente consciente y mucho más de lo que yo pudiera saber desde afuera. Yo inmediatamente me hago aliado del inconsciente y esto es lo que acabo de hacer. En forma verbal y explícita le dicen: "Mira, no le estoy hablando a tu mente consciente. Le estoy hablando a la parte tuya responsable de esta conducta. Es la que maneja el show. Yo voy a hacer las veces de consultor nada más".

Ahora bien, ¿cómo establecen una comunicación con esa parte? Si tuvieran que ir al edificio federal en San Francisco para un trámite, estarían abocados a una tarea muy compleja, porque de cuatrocientos cincuenta burócratas que hay en ese edificio, sólo uno tiene el timbre adecuado y puede completar el trámite. Si la estrategia es ir parando de puerta en puerta, preguntándole al guardia quién es la persona que tiene que firmar el papel y luego seguir así, de oficina en oficina, buscando la persona autorizada, van a perder mucho tiempo. Sería una estrategia inadecuada para conseguir lo que quieren en ese marco burocrático. En todo caso es una buena metáfora para el tipo de cosas que hacen muchos terapeutas.

Los terapeutas han sido entrenados para prestarle mucha atención a las solicitudes conscientes de sus clientes y típicamente la mente consciente es la que menos sabe acerca de lo que está ocurriendo en su conducta. El hecho de que una persona venga a mi oficina y me diga: "Mire, estoy "X" ando y no quiero seguir haciendo eso. Ayúdeme a cambiar", constituye una afirmación en el sentido de que ya ha tratado con todos sus recursos de hacer el cambio y que no puede hacerlo conscientemente y que ha fracasado rotundamente. Es tan absurdo como comenzar a partir del guardia y seguir caminando y preguntando en cada una de las oficinas. Yo quiero irme directo a la oficina donde está la persona que me puede firmar el papel que me interesa. Quiero irme directamente a la parte de Dick que está controlando su conducta en un nivel inconsciente en este contexto.

También parto de la base, y esto desde luego es una suposición, que la parte de ustedes que los hace tener la conducta X —a pesar de que no les guste conscientemente— está haciendo algo, de alguna manera, a favor y beneficio de ustedes. No sé qué es lo que es y a partir de su respuesta consciente ustedes tampoco saben lo que es, ya que quieren detenerla.

Por lo tanto, el primer paso es establecer contacto oficial con esa parte. Ya ocurrió, pero hagámoslo oficialmente. Dick, ¿sabes usar palabras para hablarte por dentro? Muy bien. Lo que me gustaría que hicieras es que te metieras para adentro y te hicieras

una pregunta. Te voy a decir cuál es la pregunta. Tu tarea, luego que has formulado la pregunta, es simplemente prestar atención a cualquier cambio que sientas en tus sensaciones corporales, cualquier cambio kinestésico, imágenes o sonidos que puedan ocurrir en respuesta a la pregunta. De ninguna manera trates de influirlo. La parte tuya responsable de esta conducta te va a dejar saber lo que necesitas saber a través de uno de estos canales sensoriales. Lo único que tienes que hacer tú es ser sensible y detectar la respuesta. Es a tu inconsciente a quien nos estamos dirigiendo.

La pregunta que me gustaría hacerte es: "¿La parte responsable de X está dispuesta a comunicarse conmigo en conciencia? " y en seguida dedícate a percatarte qué ocurre; cambios de sensaciones, sentimientos, imágenes o sonidos.

La tarea de ustedes allá, mientras Dick está haciendo esto, es observarlo y siempre obtendrán la respuesta a la pregunta que le he hecho antes que él formule, porque ya la tiene. Eso es lo típico. El otro día hablamos acerca del metacomentario como una opción en comunicación. Este es un contexto en que yo les recomiendo seriamente que no metacomenten a menos que quieran perturbar a alguien. Si siempre obtienen la respuesta antes que el cliente, tienen entonces un canal realmente poderoso de comunicación con su inconsciente, fuera de su conciencia, que les permite hacer unos chequeos de congruencia realmente elegantes. Si la respuesta que ustedes observan es distinta de la respuesta que obtienen en su conciencia, eso es algo importante de saber.

Dick, ¿cuál fue tu experiencia luego que hiciste la pregunta?

Dick: Confusión.

Muy bien. "Confusión" es una nominalización, no es experiencia. Es un juicio consciente acerca de experiencia. Es irrelevante hablar acerca de estos juicios conscientes porque él ya ha hecho lo mejor posible con sus recursos conscientes y no ha funcionado. Tenemos que trabajar con su experiencia. ¿Cuál fue la experiencia que tú denominaste "confusión"? ¿Cómo sabías que estabas confundido?

Dick: Una sensación de presión.

Sentiste presión, un cambio de presión sanguínea. ¿Hubo también un cambio de temperatura junto con ello o una sensación de presión se localizó en alguna parte especial de tu cuerpo?

Dick: Sí, algo de ambos. Fundamentalmente en el estómago.

En tu estómago. Muy bien, esa es una respuesta no verbal, realmente elegante. Al hacer reencuadre recomendamos encarecidamente que se queden con los sistemas representacionales primarios; sensaciones, imágenes o sonidos. No se preocupen de

las palabras porque son demasiado susceptibles de convertirse en interferencias conscientes. Esa es la hermosura de las señales no verbales kinestésicas como ésta, que se consideran involuntarias y pueden estar seguros de que son involuntarias. Dick, ¿tú puedes hacer que esa sensación de presión te ocurra conscientemente?

Dick: Tal vez.

Inténtalo...

Dick: No, no puedo.

Eso también es un modo bastante bueno de convencer subjetivamente a algunos que se están comunicando con una parte que normalmente no está a disposición de ellos a un nivel consciente. Y desde luego que gran parte de la hipnosis y del biofeedback (retroalimentación biológica) se basa en el principio de que pueden alterar la conciencia y conseguir acceso a partes de su sistema nervioso y fisiología que normalmente no tenían acceso. La pregunta fue una que requiere una respuesta "sí – no", la respuesta fue un cambio kinestésico, un cambio de sensación. Hasta aquí todo lo que tenemos es una respuesta, aún no sabemos si significa sí o no. Tampoco lo sabe Dick conscientemente.

Una de las maneras en que la gente se crea problemas, es que juegan al siquiatra con sus propias partes sin estar calificados para ello. Interpretan los mensajes que obtienen de sus partes. Empiezan a sentir algo y lo denominan miedo, cuando puede ser una especie de excitación o algún tipo de vitalidad o cualquier cosa. Poniendo un nombre y luego actuando como si ese fuera el caso, malinterpretan su propia comunicación interna con la misma facilidad con que malinterpretan su comunicación externa. No queremos correr el riesgo y hay modos bastante fáciles de saber qué significa la señal.

Dick, primero quisiera que te metieras para adentro y agradecieras a la parte la comunicación que te brindó, de modo que puedas validar aquella parte que se está comunicando contigo. En seguida quiero que le digas: "Me gustaría muchísimo entender tu comunicación y a manera de no entender mal lo que estás diciendo, si dices si estás dispuesto a comunicarte conmigo en conciencia, por favor intensifica la misma señal que me diste antes; la sensación de presión en el estómago. Si lo que quieres decir es: 'No, no estás dispuesto a comunicarte conmigo en conciencia', inviértelo y disminuye la respuesta".

A medida que Dick hace eso, y lo están observando para obtener la respuesta antes de que él la dé a nosotros, si la señal hubiera sido una imagen, sencillamente le hubiera pedido que variara la amplitud de la señal. Podríamos hacer que se hiciera más brillante indicando "sí" y más oscura para el "no". Si

hubiera sido un sonido, podríamos haberle pedido que aumentara el volumen para "sí" y que disminuyera el volumen para "no". De esta manera se evita el riesgo de malinterpretar conscientemente el significado de las diversas señales internas kinestésicas visuales o auditivas. Les da un canal muy limpio de comunicación con la parte de Dick responsable de la conducta que quiere cambiar. Y desde luego esa es exactamente la parte que sabe cómo producir el cambio.

Este proceso les da una excelente oportunidad de practicar, ver lo que tradicionalmente se denominan respuestas hipnóticas. Una de las definiciones más útiles que le he escuchado a Milton Erickson del trance profundo es: "La focalización limitada de la atención hacia adentro". Eso es exactamente lo que le pedimos a Dick que hiciera aquí. Que focalice su atención sobre una señal generada internamente y los cambios correspondientes a la textura de su piel, su respiración, grosor de labios, color de la piel, etc., son todas características que los hipnotistas profesionales denominarían un fenómeno de trance.

Dick, ¿podrías volver acá con nosotros? ¿Qué ocurrió?

Dick: Tuve las sensaciones.

De modo que las sensaciones se intensificaron. Obtuviste una verificación. Ahora hemos establecido una comunicación con la parte, tenemos una señal sí – no.

Ahora le podemos formular a esta parte particular cualquier pregunta y obtener una respuesta no ambigua de tipo: sí/no. Tenemos un canal de comunicación interno que Dick maneja él mismo. Nosotros no lo hacemos, sencillamente consultamos con él el paso siguiente. El ha establecido un canal interno de comunicación que le permite comunicarse sin ambigüedad con la parte de él responsable de la conducta que quiere cambiar. Eso es lo único que necesitan. Ya en este momento pueden hacer cualquier cosa.

El paso tres es distinguir entre conducta X y la intención de la parte responsable de esa conducta. Dick, esa parte tuya que está respondiéndote a este nivel inconsciente tiene una cierta intención que hace en tu favor: El modo como lo hace no es aceptable a tu nivel consciente. Ahora vamos a trabajar con esa parte a través del canal de comunicación que establecimos para ofrecerle modos mejores de conseguir lo que está tratando de hacer por ti. Cuando tenga mejores modos de conseguir lo que está tratando de hacer ahora, podrás entonces tener lo que quieres conscientemente y además esta parte podrá seguir cuidándote al modo como ella sabe.

Quiero que te metas adentro otra vez y formules la pregunta. Luego la pregunta sigue siendo sensible al sistema de señales. Métete adentro y pregúntale a la parte "¿Estarías dispuesta a

dejarme saber concretamente qué estás tratando de hacer para mí mediante esta conducta X? " Entonces espera una señal "sí" o "no"... (Dick sonríe ampliamente).

Yo dije que preguntara sí o no, no le dije: "Dame la información". Si es que estaban prestando atención se habrán dado cuenta que ocurrió algo relativamente notorio. El pidió una respuesta del tipo "sí – no" y obtuvo la señal "sí – no" *y además* obtuvo información acerca de la intención en su conciencia.

Dick: Lo cual me agrada muchísimo.

Lo que le agrada y además le sorprende. Ya en este momento la terapia se acabó. Ahora hay una apreciación consciente de lo que esta parte –que estaba haciéndolo hacer esta conducta X– había estado tratando de hacer para él a un nivel inconsciente. Dick, ¿tú, antes no sabías para qué hacía esto la parte verbal?

Dick: No, pero obtuve una clave mientras tú estabas hablando antes de meterme. Como que me dio la sensación de...

Aparte de nuestros problemas por hacer demostraciones es que, luego de dos días con ustedes, hemos tenido tan buen contacto con sus inconscientes que hay una tendencia para que hagan todo demasiado rápido.

De modo que ahora él ha entendido conscientemente la intención de la parte que lo ha estado haciendo hacer X. Dick, ¿es verdad que te gustaría que una parte tuya se hiciera responsable de ese asunto en esa forma, a pesar de que el método específico no te es demasiado aceptable? Puede que no te guste el modo como hace X, ¿pero estás de acuerdo que la intención es algo que quisieras que una parte tuya hiciera?

Dick: Sí, desde luego.

Ahora hay congruencia entre la intención de la parte inconsciente y la aceptación que hace de ello la parte consciente.

Esto significa que estamos listos para el paso número cuatro: crear algunas nuevas alternativas de esta conducta X que sean más exitosas para obtener la intención y eso aún le permite a la conciencia obtener exactamente lo que quiere. Lo que vamos a hacer es mantener la intención, el resultado constante y vamos a variar los modos de lograr el resultado hasta que obtengamos una manera mejor de lograr el resultado. Modos que no entran en conflicto con las demás partes de Dick.

Dick, ¿tienes una parte de ti que consideras parte creativa?

Dick: Humm, tal vez.

La parte creativa da un brinco: "Hola, aquí estoy. ¿Qué es lo que quieres de mí? "

Espero que ahora todos comprendan el sentido en que anteriormente dije que la personalidad múltiple es un paso evolutivo. De modo que tienes una parte de ti mismo que consideras tu parte creativa.

Dick: ¡Oh, sí! desde luego.

Quiero que te metas adentro y le preguntes a tu parte creativa si estaría dispuesta a realizar para ti la siguiente tarea. Primero te voy a explicar antes de que lo hagas. Pídele que se vaya al nivel inconsciente donde está esa parte que dirige esa conducta X y descubra qué está tratando de hacer esa parte para ti. En seguida, hazla crear modos alternativos mediante los cuales podrías lograr esa misma intención. Te va a fabricar diez, veinte o mil modos de obtener el mismo resultado y va a ser bastante irresponsable en esto. Sencillamente va a generar una cantidad enorme de modos posibles para que obtengas el mismo resultado sin tener que evaluar cuáles van a funcionar realmente. Ahora, a partir de la multitud de cosas que va a ofrecer esa parte tuya que está gobernando la conducta X, va a evaluar cuál de esos modos cree que son más efectivos que la conducta X para obtener lo que antes estaba tratando de obtener para ti y va a tener que seleccionar por lo menos tres modos que cree van a funcionar por lo menos tan efectivamente y ojalá más efectivamente que la conducta que hasta ahora estaba usando para lograr esa intención, ¿entendido?

Dick: Creo que sí.

Muy bien. Métete para adentro y pregúntale a tu parte creativa si está dispuesta a hacer eso. Cuando te diga que sí, entonces dile que prosiga. Y me gustaría que esa parte tuya te notificara que ha aceptado cada una de las alternativas nuevas dándote una sensación, esa sensación que significaba "sí", la señal que habíamos establecido antes. Puede que estés consciente o no de cuáles son las nuevas alternativas; en todo caso para nuestros objetivos acá es irrelevante.

Dick: Suena como una gran tarea.

Lo es, pero hay miles de personas que lo han hecho en todas partes del mundo. Es humanamente posible y tú eres humano. Tienes que meterte y explicarle a tu parte creativa y a tu otra parte, y si ambas están de acuerdo, entonces adelante. Lo que vas a hacer ahora es esencialmente utilizar tus propios recursos creativos para comenzar a reorganizar tu propia conducta... (pausa larga).

¿Ahora obtuviste tus tres señales Dick? (No). ¿Cuántas tienes? (Ninguna). Ninguna, ¿no tienes ninguna? Entonces métete y pregúntale a la misma parte –otra vez sí o no– si le han sido presentadas las alternativas por tu parte creativa. Pregúntale si tu parte creativa ha estado presentando las alternativas... (hace una señal de "sí") Muy bien, ¿entonces ha estado recibiendo?

Dick: Aparentemente.

De modo que chequeando el nivel creativo encontramos que la creatividad está generando muchas posibilidades. Muy bien,

ándate para adentro y pregunta si alguna de estas alternativas que te fueron presentadas constituyen opciones aceptables. ¿Alguna de ellas es una conducta más efectiva que X para conseguir lo que quieres?

A algunos de ustedes les gusta darles consejos a sus clientes. Cada vez que ofrecen consejo va a ser menos efectivo que si los hacen meterse dentro de sí mismos con las instrucciones adecuadas sobre sus propios recursos, para que desarrollen sus propios modos alternativos. Ustedes son seres únicos y también lo son sus clientes y puede que haya sobreposición o puede que no, como descubrieron el primer día durante aquel ejercicio en la tarde, donde les pedimos que alucinaran. Algunos de ustedes pudieron adivinar el contenido de las vivencias y experiencias de su pareja de un modo realmente increíble. Pero con otras personas no funciona en absoluto. Si tienen esa sobreposición increíble, entonces pueden utilizar consejos que son útiles. No tiene nada malo en sí, en tanto cuando sean sensibles a la respuesta que están obteniendo a medida que lo ofrecen. Pero incluso así, es más efectivo hacer que la persona se ponga en contacto con sus propios recursos (Dick mueve la cabeza).

Muy bien, obtuviste una señal de no. Ninguna de las nuevas alternativas es aceptable. La parte creativa generó una cantidad de modos posibles, ninguno de los cuales es tan efectivo como la conducta que tienes ahora. Ahora, ¿le preguntarías a la parte responsable de tu conducta X si iría a la parte creativa y se convertiría en un consejero para tu parte creativa de modo que puedas producir mejores alternativas acerca de cómo lograr esa intención? Pídele que explique específicamente qué hay en las alternativas que le ha presentado la parte creativa que impide que sean modos más efectivos de lograr la intención. ¿Entiendes conscientemente las instrucciones? Muy bien. Métete entonces y explícale a la parte y luego pregúntale "¿Sí o no?" Si estaría dispuesta a hacer eso. Y si responde "sí" dile que prosiga.

Este proceso particular difiere significativamente de las técnicas normales terapéuticas o hipnóticas. Nosotros sencillamente nos limitamos a hacer de consultores para la mente consciente de la persona. El hace por sí mismo todo el trabajo, tiene su propio terapeuta. En ese momento es su propio hipnotista. Nosotros no estamos haciendo nada de eso. Nos comunicamos directamente, únicamente con su conciencia y le instruimos en cómo proceder. Es responsabilidad suya establecer y mantener una comunicación efectiva con las partes del inconsciente que él tiene que accesar para cambiar. Desde luego que una vez aprende a hacer eso —utilizando esto como un ejemplo— lo puede hacer sin nosotros.

Esa es otra ventaja. Este proceso tiene incluido en sí la autonomía para el cliente. Dick, ¿obtuviste las tres señales?

Dick: No estoy tan seguro.

Muy bien, me gustaría que te metieras y le preguntaras a la parte si ahora tiene por lo menos tres alternativas —el que estés consciente o no de ellas es irrelevante— y cuál de ellas es más eficaz que la antigua conducta X para lograr lo que estás tratando de lograr. Y nuevamente usa la misma señal. Es importante referirse continuamente a la misma señal y es importante obtener tres nuevas alternativas. Si tienen tres alternativas, entonces pueden empezar a mostrar variabilidad en su conducta.

Dick: Eso fue un "sí".

Muy bien, así que ahora tiene un positivo y dice, sí, tengo por lo menos tres modos más efectivos que la antigua configuración X. Aunque conscientemente no sabe cuáles son.

—El paso cinco es asegurarse que las nuevas alternativas realmente ocurran en su conducta. Utilizando el mismo sistema de señales quisiéramos preguntarle a esta parte: "Ya que tienes tres modos más efectivos que la antigua configuración X ¿te harías responsable de que estas nuevas alternativas realmente ocurran en tu conducta en el contexto adecuado?" Y ahora sabes que el "sí" es una intensificación y el "no" es una disminución. ¿Verdad eso?

Dick: No estoy tan seguro.

Muy bien, pídele a la parte que te dé una señal "sí" antes de que comiences. De modo que sepas nuevamente cuál es "sí" y cuál es "no". Si los obtienes al revés entonces se nos van a revolver las cosas un poco:

Dick: Sí, este... me... me... perdí.

Sí, lo sé, por eso te estoy pidiendo que hagas esto. Andate para adentro y pídele a la parte que te dé una señal "sí". De modo que sepas cuál es "sí".

Dick: La señal de "sí" es relajarse.

Muy bien, ahora volvamos un poquito. Vuélvete para adentro y pregúntale a la parte si está de acuerdo que estas alternativas van a funcionar efectivamente con X.

Dick: Eso fue un Sí.

Muy bien, ahora pregúntale a la parte si estaría dispuesta a aceptar tomar la responsabilidad de generar estas tres alternativas —en lugar de esa conducta X— digamos por un tiempo de unas seis semanas, para ensayarlas.

Dick: Sí.

El paso seis, en mi opinión, es el que hace de este modelo de cambio algo realmente elegante. Se llama "chequeo ecológico" y es nuestro reconocimiento explícito que Dick está aquí y cada uno de nosotros es un organismo complejo y balanceado. Para nosotros, hacer un cambio en la conducta X, sin tomar en cuenta las repercusiones en las demás partes de su experiencia y su

conducta, sería una torpeza. Este es un modo de protegernos en contra de eso.

Me gustaría que agradecieras a esta parte por todo el trabajo que ha hecho. Ha obtenido lo que necesitaba y ya está satisfecha con eso. Ahora queremos descubrir cualquier otra parte que tenga entrada a este proceso. Pregúntale: "¿Hay alguna otra parte mía que tiene una objeción a estas nuevas alternativas que van a ocurrir? " Luego pon atención a respuestas provenientes de cualquier sistema: sensación, imágenes o sonidos...

Muy bien, obtuviste una respuesta ¿y?

Dick: No hay objeciones.

¿Cómo sabes? Eso es muy importante. Yo te pedí que atendieras a todos los sistemas. Volviste para acá y dijiste "no", no hay objeciones. ¿Cómo sabes que no tienen objeciones?

Dick: No sentí ninguna tensión en ninguna parte.

¿No sentiste ninguna tensión? ¿Hubo algunos cambios que podías detectar, ya sea kinestésica, visual o auditivamente?

Dick: Bueno, la relajación.

Ah, la relajación. Muy bien, esa fue una relajación corporal, global, digamos. Para estar seguro únicamente, para chequear la congruencia, agradece cualquier parte que hubiera sido la responsable de que se te relajara el cuerpo, y luego dile: "Si esto significa que no hay objeción, relájame aún más y si hay alguna objeción permite que ocurra la tensión". Lo único que estamos haciendo es recalcando la señal de "sí" o "no". Es totalmente arbitrario el que hayamos hecho que "sí" fuera aumentar y "no" disminución o a la inversa, no importa.

Dick: Parece que estoy recibiendo una objeción.

Bien, ¿exactamente cuál fue tu experiencia? ¿Hubo cambios en la tensión muscular?

Dick: Sí, alrededor de los ojos.

Cada vez que obtengas una respuesta a una pregunta general es importante estar absolutamente seguro de qué significa esa respuesta. Agradécele a esa parte la respuesta y la tensión en los músculos alrededor de los ojos. Pídele que un aumento signifique "sí" y una disminución signifique "no" a la pregunta: "¿Tienes alguna objeción ante las nuevas alternativas? "...

Dick: Hubo una disminución.

Es un poco inusual experimentar tensión en esta parte. Lo habitual durante el chequeo ecológico es sentir una cierta taquicardia. La mayoría de la gente asocia un aumento de pulso con miedo o ansiedad. Cuando les pido que dejen de alucinar y simplemente digan que un aumento signifique "sí" y una disminución "no", por lo general el pulso se lentifica. Yo interpreto esto simplemente como una señal de que hay una

parte de ellos que está bastante excitada por lo que está ocurriendo.

Dick: También me he dado cuenta de que había un latido en mis manos. Pero la tensión en los ojos parecía más distinta que las sensaciones en las manos. Por eso mencioné la tensión en los ojos.

Bueno, chequeemos eso también. Esta vez métete y agradécele a la parte que te dio las señales en las manos. En seguida haz la pregunta: "¿Tienes alguna objeción? "

Y pide que el "sí" sea un aumento y el "no" sea una disminución.

Dick: Fue una disminución en la sensación.

Disminución: De modo que la parte tampoco tiene una objeción. Si hubiera habido una objeción en este momento, sencillamente hubiera reciclado al paso número tres. Tienes una nueva señal, sí-no. La pulsación en las manos. Ahora haz una distinción entre la objeción de esta parte y su intención y continúa así, reciclando este proceso hasta que hayas integrado todas las objeciones.

Por lo general mantenemos el primer conjunto de tres alternativas constantes y le pedimos a cualquiera parte que tenga objeciones, que encuentre modos alternativos de hacer lo que tiene que hacer sin interferir con el primer conjunto de alternativas. Pero también podrían pedirle a las dos partes que se constituyan en una comisión y que vayan a la parte creativa y seleccionen nuevas alternativas aceptables a ambos.

El chequeo ecológico es muy importante. Muchos de ustedes han logrado hacer algo muy elegante en su trabajo y el cliente está congruente y conforme en su consultorio. Pero cuando se marcha surge otra parte de él que tiene preocupaciones ligadas a lo contextual. Cuando llega a casa, súbitamente descubre que no tiene acceso a aquello que tenía acceso en el consultorio o en el grupo. Hay otras partes de él que saben que si retorna a su casa y sencillamente cambia del modo que iba a cambiar, va a perder la amistad de esta persona o bien va a entorpecer esta relación o algo por el estilo. Este es un modo de chequear para asegurarse de que no hay partes cuya contribución positiva a él van a interferir con sus nuevas pautas de conducta. Desde luego que el único chequeo real está en la experiencia. Pero es un modo de hacer lo mejor que podemos para asegurarnos que las nuevas alternativas van a funcionar.

Muy bien Dick, ¿y qué ocurre si dentro de seis o siete semanas te descubres nuevamente haciendo esa conducta X? ¿Qué deberás hacer entonces? ... Podrás tomar eso como una señal de que las nuevas alternativas con que surgiste no eran adecuadas para satisfacer la intención y puedes recurrir a tu parte creativa y darle instrucciones para que produzca otras con tres nuevas

alternativas de conducta. La conducta o la pauta de conducta es un barómetro de cuán efectivas son las nuevas alternativas. Si luego de un período de prueba surge la conducta antigua, es una afirmación de que las nuevas alternativas no eran tan efectivas como las antiguas alternativas. Es una señal para volver a este proceso y generar mejores alternativas.

La regresión a conductas anteriores tampoco es una señal de fracaso, es una señal de incompetencia y hay que volver atrás y arreglarlo. El *reencuadre va a funcionar.* Les garantizo que su conducta va a cambiar. *Si* su conducta vuelve atrás, es sencillamente señal de que los nuevos tipos de conducta no eran tan efectivos para obtener algo como la antigua pauta de conducta y nada más. Entonces deberá rehacer el proceso y descubrir cuál era la ganancia secundaria que estaba involucrada en todo esto y crea un nuevo modo de ocuparse de eso también.

Si no hacen que el síntoma sea una señal explícita para comenzar a negociar, cuando vuelva el síntoma, entonces la mente consciente lo va a llamar un "fracaso". Cuando el síntoma se identifica como una señal, el cliente comienza a prestarle atención como *mensaje.* Probablemente *siempre fue* un mensaje, pero nunca pensaron que fuera así. Esto además comienza a establecer un mecanismo de retroalimentación. Descubren que la señal aparece únicamente a veces.

Por ejemplo alguien llega con jaqueca. Les hago un reencuadre y todas las partes están felices y contentas y durante dos semanas el cliente está sin jaqueca y todo funciona bien. Luego está en un determinado contexto y de repente ¡Pumm! el dolor de cabeza. El dolor de cabeza está gatillando la instrucción de que las negociaciones no fueron adecuadas. Lo que puede hacer entonces la persona, es meterse adentro y preguntar: "¿Quién está infeliz con esto? ¿Qué es lo que significa esto?" Si una parte le responde dice: "Lo que pasa es que no te estás parando en tus propios pies como prometiste". Entonces se ven abocados a la simple elección de tener la jaqueca o pararse por sí mismos.

Tuve una cliente que tenía dolores de cabeza tan intensos que la tenían en cama la mayor parte del tiempo. Una parte de ella que quería jugar de vez en cuando y si no iba a poder jugar, entonces las demás partes no iban a hacer *absolutamente nada.* Le daban un tremendo dolor de cabeza. De modo que ella hizo los arreglos necesarios para gastar una cantidad de tiempo determinado en actividades de juego. Luego de la sesión, cuando vino el fin de semana y era el momento de jugar, decidió, en lugar de eso, llenar su formulario de impuestos con lo cual, esa parte, simplemente la tumbó con cefalea. Me llamó por teléfono y dijo: "Bueno, yo no mantuve mi parte del trato y me dio la jaqueca nuevamente. ¿Qué debo hacer?" Le dije: "No me preguntes a

mí, pregúntale a la parte. No es mi problema, no es mi cabeza la que duele".

Así que se metió y descubrió lo que tenía que hacer. La parte le dijo: "Levántate, sal y métete en el auto y anda a algún lugar y diviértete o si no...". Apenas se subió al auto se le pasó el dolor de cabeza. De modo que su dolor de cabeza ya no era un obstáculo únicamente, sino que llegó a ser un indicador al cual ella tendría que responder. Aprendió que el tener dolor de cabeza era su señal para salir y divertirse.

Muy bien, ¿alguna pregunta acerca de este proceso que hicimos con Dick?

Mujer: Bien, ¿es correcto lo que entiendo que Dick no tiene que estar consciente de cuáles son sus alternativas?

Preferiríamos que no. Eso se le interpondría en el camino.

Mujer: Dick, ¿tú no estás consciente específicamente de tus tres nuevas alternativas?

Dick: No. De alguna manera me siento un fracaso por eso, porque no puedo pensar en ellas.

Mujer: Bueno, ¿y cómo sabe que las tiene?

El recibió una señal de su inconsciente, una sensación kinestésica de relajación. El no sabe conscientemente cuáles son las nuevas alternativas.

Dick: Pero se siente bien por acá.

Su mente consciente sabe cuáles son y eso es lo que importa. De todas maneras, esa es la que dirige el show en esta área de la conducta. Vamos a hacer una demostración aquí. Métete Dick y pregúntale a la misma parte ahí, usando la misma señal si-no si estaría dispuesta a permitir que tu mente consciente sepa *una* de estas nuevas alternativas, simplemente para demostrarle que sabe cosas que tú no sabes.

A esto se le llama un convencedor. Es totalmente irrelevante para el proceso de cambio, pero puede tranquilizar la conciencia un poco.

Dick: No, no lo va a hacer.

Menos mal. Si yo fuera la mente inconsciente de Dick, tampoco le diría porque él trataría de interferir. ¿Qué fue lo que hizo antes? Su parte inconsciente no entregaba información específica e inmediatamente tuvo una sensación de fracaso. Yo tampoco me comunicaría con esta mente consciente si se fuera a comportar así. Es suficientemente convincente el que tu inconsciente te diga: "No, no te voy a decir cuáles son las nuevas alternativas" si es una señal involuntaria, ¿verdad?

Dick: Verdad.

Ahora les voy a mencionar algo acerca de la naturaleza paradójica de lo que pedimos en el paso número dos. La pregunta fue: "¿Estarías dispuesto a comunicarte conmigo en

conciencia? " Cualquier señal que detecte, va a ser una respuesta en conciencia. Incluso si la parte dice: "No, no me voy a comunicar contigo". De todas maneras es una comunicación en conciencia.

Si hubiera obtenido una respuesta que dijera "no", la hubiera entendido del siguiente modo: la intención de esa parte no es no comunicarse con él en conciencia, es más bien una declaración de que no confía en él. De hecho no está dispuesto a entregarle información a su mente consciente y yo respeto eso.

Yo creo que la mente consciente debiera tener la libertad y de hecho el deber de mantener fuera de la conciencia material que no le resultaría útil a la mente consciente.

Hubo una época en que hacíamos únicamente hipnosis de trance, muy, pero muy profundo. En una oportunidad vino un hombre y dijo que había toda clase de cosas que le impedían ser feliz. Yo le pregunté: "¿Le gustaría decirme cuáles son estas cosas? " A lo cual me respondió: "No, quiero que me pongan en trance y cambiarlo todo y por eso es que vine, para que me hicieran hipnosis". Así que aceptando todas sus conductas le hice una inducción, lo puse en trance profundo quitando del camino su mente consciente y le dije: "Quiero hablar privadamente con su mente inconsciente". No tengo la más remota idea qué significa eso y sin embargo las personas lo hacen. Le hablan a uno y *no* es la misma persona a la que estaba hablando antes, porque saben cosas que el otro no sabía. No tengo la más remota idea si fui yo quien creó la división o si estaba ahí desde antes. La solicité y la obtuve.

En este caso particular su mente consciente estaba, por así decir, vacía. Sus recursos inconscientes, sin embargo, eran increíblemente inteligentes. Así que le dije: "Lo que quiero saber de usted, ya que sabes más de él que yo cuál es el cambio que él necesita hacer en su conducta.

La respuesta que obtuve fue "su homosexualidad".

"¿Qué cambio necesita hacer? "

"Necesita cambiarlo porque está basado en un error".

"¿Qué error? "

La explicación que obtuve de su mente inconsciente fue la siguiente: La primera vez que en su vida había tenido que defenderse físicamente ante la violencia fue a los cinco años, en el hospital donde estuvo internado por una operación de amigdalitis. Alguien le puso la máscara de éter en la cara y él trató de luchar al ir cayendo en anestesia. El estar anestesiado se ancló a la sensación de ira. Luego de eso, cada vez que se sentía irritado, enojado o asustado y empezaba a luchar y dar golpes, su cuerpo se relajaba como anestesiado. Como resultado de eso, su

mente consciente decidió que era homosexual. Había vivido como homosexual unos veinticinco años.

Sus recursos inconscientes decían: "No debes dejar que tu mente inconsciente sepa acerca de este error, porque conocerlo va a destruirlo". Estuve de acuerdo con eso. No había ninguna razón por la cual tenía que saber que durante veinticinco años había estado equivocado en sus relaciones. Lo importante es que iba a hacer un cambio, porque quería casarse, pero no podía casarse porque sabía que era homosexual. Su mente inconsciente no le permitía de ninguna manera hacerse consciente del hecho que había cometido un error, porque hubiera convertido su vida entera en un error y esta comprensión lo hubiera destruido totalmente. Yo quise que tuviera la ilusión de que en cierta medida había pasado esa etapa, había crecido hacia una nueva conducta.

De modo que yo hice arreglo con su mente inconsciente para que brotara como una persona heterosexual e hiciera los cambios como el resultado de una experiencia espiritual. Su mente inconsciente estuvo de acuerdo que ese era el mejor modo de hacerlo. El cambió sin ninguna representación consciente, bien sea de la sesión hipnótica o de donde provinieran los cambios. El cree que el cambio vino del resultado de una experiencia con droga. Fumaba marihuana y había tenido una experiencia cósmica. Supuso que se trataba de la calidad de la yerba y no de la sugestión posthipnótica. Eso bastó para que hiciera los cambios que quería.

Hay muchas partes de las personas que hacen el mismo tipo de cosa. Una parte no quiere que la mente consciente sepa lo que está ocurriendo porque cree que ésta no será capaz de manejar la información y puede que tenga razón como puede que no la tenga. A veces he trabajado con gente y he hecho un trato con una parte de ellas para permitir que la mente consciente lentamente se dé cuenta de algo, pero de a poco, para descubrir si la mente consciente puede o no soportarlo. Y por lo general la parte descubre que la mente consciente de hecho podía aceptar tal información. En otras oportunidades he obtenido un no muy enfático: "No, de ninguna manera. No quiero que la mente consciente sepa. Voy a cambiar todas las conductas, pero no voy a informar a la mente consciente de nada" y a pesar de ello la persona cambia. La mayoría de los cambios, de todas maneras, ocurren a un nivel inconsciente. Es únicamente en la historia occidental europea reciente que hemos hecho que los cambios sean algo explícito.

Si la parte de Dick hubiera dicho que no estaba dispuesta a informar a su mente consciente cuál era la intención, simplemente hubiéramos seguido adelante, porque no es relevante. Le

hubiéramos dicho a la parte que siguiera adelante directamente a su parte creativa para obtener nuevas alternativas. De hecho, el informar su mente consciente es probablemente lo que le hizo tomar tanto tiempo. Lo digo en serio. El estar consciente, al menos a lo que yo sé, jamás es importante, a menos que uno quiera escribir libros para modelar su propia conducta. En términos de comunicación cara a cara ya sea internamente o con otras personas, no precisan de la conciencia. Nosotros limitamos la participación consciente de la persona a recibir y reportar fluctuaciones en sus sistemas de señales y formulando aquellas preguntas que estimulan esas respuestas.

Es bastante posible –y no únicamente posible, sino que positivo– que él no sepa cuál es la intención de su parte inconsciente, como también que no sepa cuáles son las nuevas alternativas. De todas maneras, los cambios aún van a ser tan profundos y efectivos como si él supiera todo eso. De hecho, en alguna forma los cambios van a ser más efectivos.

Hombre: ¿Y qué pasa si no se obtiene ninguna respuesta al comienzo?

Bueno, si no obtiene ninguna respuesta su cliente probablemente ya esté muerto. Pero si no obtiene una respuesta que lo convenza, yo me haría aliado de su parte inconsciente y diría: "Mira, esta parte no está dispuesta a comunicarse contigo y yo estoy de acuerdo con ella, porque yo tampoco querría comunicarme contigo. Lo que no te has dado cuenta aún, es que esta parte ha estado haciendo algo que es vitalmente importante para ti. Ha estado prestándote un servicio y has tomado todo este tiempo luchando contra tus propios procesos internos, cuando han estado haciendo algo positivo por ti. Y creo que le tienes que pedir perdón o al menos hacerle una apología". Literalmente les digo que se metan para adentro y le pidan perdón por haber estado peleando y dificultarle las cosas a que esta parte haga lo que está tratando de hacer por ellos.

Y si eso no funciona, entonces los pueden amenazar: "Si no empieza ya a estar bien con tus partes, yo las voy a ayudar a destruirte. Las voy a ayudar a darte un terrible dolor de cabeza y a que engordes unos veinte kilos de peso". Entonces sí que empiezo a obtener típicamente una muy buena comunicación inconsciente. La persona va a comenzar diciendo: "Bueno, no creo que esto realmente sea así" y al mismo tiempo asintiendo con su cabeza a lo que acaba de decir.

Mujer: En el paso tres le preguntas a la parte qué está tratando de hacer, ¿cuál es la intención detrás de esa conducta? ¿Es necesario hacer eso ya que no importa si uno sabe o no cuál es?

No, sólo que la mayoría de las personas están interesadas. Si la parte inconsciente no quiere revelar la intención, diremos algo así: "A pesar de que X es una conducta que conscientemente quieres cambiar, ¿estás dispuesto a creer que es una parte bien intencionada inconsciente y lo que está tratando de obtener de ti, haciéndote hacer X, es algo que va en favor tuyo integralmente como persona? Si estás dispuesta a aceptar eso, mantengamos todo el contenido inconsciente diciendo: "Muy bien, y confío que eres bien intencionada, no necesito revisar o evaluar tus intenciones porque parto de la base de que estás operando en favor de mis intereses". Y ahí seguiríamos directamente con el paso cuatro.

Hace unos años, en un seminario, había una mujer que tenía fobia de conducir por las autopistas. En lugar de tratarlo como una fobia, que hubiera sido mucho más elegante, hice un reencuadre convencional para demostrar que se puede trabajar con las fobias mediante reencuadre. A pesar de que es mucho más rápido usar la configuración de la disociación visual/kinestésica en dos etapas. Le dije: "Mira, hay una parte dentro tuya que te está asustando cada vez que te acercas a una autopista. Métete y dile a esta parte que sabemos que está haciendo algo de importancia por ti y pregúntale si está dispuesta a comunicarse contigo". Obtuvo una respuesta positiva muy importante, de modo que seguí: "Ahora métete y pregúntale a la parte si estaría dispuesta a decirnos qué está tratando de hacer para ti asustándote cada vez que te acercas a una autopista". Se metió y su respuesta fue: "Bueno, la parte dijo no. No estoy dispuesto a decirte".

En lugar de hacer un reencuadre inconsciente hice algo que puede parecer como algo curioso, pero es algo que hago de vez en cuando, cuando tengo sospechas o cuando tengo aquello que otras personas llaman intuición. Le pedí que se metiera y le preguntara a la parte si sabía lo que estaba haciendo por ella. Ella cerró los ojos y luego salió nuevamente afuera diciendo: "Bueno..., no... no creo lo que me dijo". Le dije: "Bueno, métete otra vez y pregúntale si acaso te está diciendo la verdad". Se metió otra vez y entonces dijo: "No quiero creer lo que dijo". Le pregunté: "¿Qué fue lo que dijo? " y me respondió: "Lo olvidé".

Aunque eso parezca divertido, siempre he pensado que esa es una gran respuesta. De alguna forma es bastante sensata. Uno está vivo durante mucho tiempo. Si una parte de ustedes organiza su conducta para hacer algo y realmente se resisten a ella y luchan contra ella, puede verse tan involucrada en la pelea, que se olvida por qué organizó esa conducta de esa forma para comenzar. ¿A cuántos de ustedes les ha ocurrido que se han metido en una pelea y en la mitad de la discusión se han olvidado cuál fue su intención para comenzar? Las partes, como la gente, no siempre se acuerdan de los resultados.

En lugar de hacer una cantidad de rituales y protocolos, le dije: "Mira, esta es una parte muy potente tuya. ¿Alguna vez has pensado cuán potente y poderosa es? Cada vez que te acerques a una autopista esta parte es capaz de asustarte hasta aterrorizarte y eso es bastante extraordinario. ¿Cómo te gustaría tener una parte tan potente tuya a tu lado, trabajando en favor tuyo? A lo cual me respondió: "Puchas, si yo no tengo partes así". Seguí adelante diciéndole: "Métete y pregúntale a la parte si le gustaría hacer algo por lo cual podría ser apreciada y respetada, que valiera por sus talentos". Y, desde luego, que la parte exclamó entusiasmada: "Oh, sí, desde luego". Seguía adelante diciéndole: "Métete y pídele a la parte si estaría dispuesta a que cada vez que entraras en la autopista estuvieras muy cómoda, alerta, respirando regularmente y manejando suavemente con cautela y en experiencia sensorial". La parte dijo: "Sí, claro, claro que haré eso". Y en seguida la hice fantasear un par de situaciones en la autopista. Antes era incapaz de hacer eso, entraba en un estado de terror, porque incluso la fantasía de estar cerca de una autopista le daba demasiado miedo. Cuando esta vez lo hizo, lo hizo adecuadamente. Enseguida se subió a su auto, salió a la autopista y le fue muy bien. Se divirtió tanto que estuvo conduciendo durante cuatro horas y finalmente se quedó en panne de gasolina.

Hombre: En un momento dado me pareció como que había una tensión que se veía en la frente de Dick. Me pregunté si acaso estaría molesto por algo o concentrándose únicamente.

Si tú estuvieras trabajando con alguien y tuvieras una duda seria acerca de eso, debes verificar tu sospecha o negarla. Desde luego que el modo más fácil es utilizar el mismo método. Yo miraría a Dick y le diría: "Creo que estás con el ceño fruncido. Eso a veces indica tensión o a veces simplemente concentración. No sé cual". Toma unos treinta segundos en que se meta adentro y le pida a la parte que le está frunciendo el ceño que aumente la tensión si es que tiene algo que ver en este proceso que le gustaría manifestar o que disminuya la tensión si es que no. Eso les dará una verificación inmediata sin ninguna alucinación. No es necesario alucinar y tampoco hay que adivinar. Tienen un sistema que les permite obtener señales sensitivas sensoriales directas para responder sus preguntas.

Espero que aquellos de ustedes que son hipnotistas, reconozcan un par de configuraciones aquí. Una de ellas es la que llamamos fraccionamiento: alternar entre dirigir la atención hacia adentro y luego salir a experiencias sensoriales, dentro y fuera del trance.

Sean o no hipnotistas es posible que hayan escuchado hablar acerca de las señales de dedos o señales ideomotoras. Frecuentemente los hipnotistas hacen un trato con la persona en trance de que levante el índice derecho mediante un movimiento inconsciente para significar "sí" y el índice izquierdo para la respuesta "no". Lo que hicimos acá no es más que un sistema natural de señales. Las señales de dedos son una imposición totalmente arbitraria de parte del hipnotista. El reencuadre da mucho más libertad sobre la parte del cliente para que escoja él mismo el sistema de señales de respuestas que es más congruente con aquello que necesitan en ese momento. Es una técnica natural que también hace posible señales que no pueden ser duplicadas por la conciencia. Sin embargo, es la misma pauta formal de las señales de dedos. El uso de señales naturales también permite que las diferentes partes utilicen diferentes canales de salida en lugar de que todas las partes usen el mismo canal.

¿Y qué ocurre si en un determinado momento hubieran obtenido un aumento en la transpiración de la palma de la mano, una sensación en la parte anterior de la pierna, imágenes visuales, el ruido de un auto de carrera, todas estas respuestas a la vez? Yo le hubiera dicho a la parte: "Estoy contento de que haya tantas partes activas de parte tuya, pero para que esta cosa funcione métete y agradécele todas las respuestas. Pídele a esas partes que pongan mucha atención en lo que va a ocurrir. Primero vamos a tomar la transpiración de tus manos, vamos a trabajar sobre esa parte. Les garantizo a todas las demás partes que no va a ocurrir ningún cambio conductual hasta que no hayamos hecho un chequeo ecológico y haya verificado que todas aceptan la nueva conducta".

O también podían pedirles a todas esas partes que formen un comité y que escojan una sola señal de entre todas. Entonces consiguen que el comité haga saber sus necesidades colectivas a la parte creativa y así sucesivamente.

Hombre: ¿Y qué ocurre en el paso número cinco si la parte no se hace responsable?

Bueno, entonces algo anduvo mal. Si la parte que dice "No, no me hago responsable" es la misma que escogió las tres nuevas formas de conductas que cree serán más efectivas que la conducta original, entonces no tiene ningún sentido. Es un indicador de que los canales de comunicación suyos, en alguna parte por ahí, se confundieron, así que vuelven atrás y arreglan las cosas.

Hombre: Retornando un paso atrás, ¿y qué ocurre si no los ayuda a escoger? Si por ejemplo uno pregunta:

"¿Podrías escoger una de entre todas estas posibilidades? " y dice: "No, no lo haré"?

Entonces uno puede decir: "Imbécil, te estoy ofreciendo modos que son más efectivos que tu conducta actual y estás diciéndome que no, ¿qué clase de estúpido eres? " Y lo digo en

serio, eso funciona bastante bien. Ahí se obtiene una respuesta. Sin embargo es una de las muchas maniobras posibles. Hay otras maniobras. Por ejemplo: "Ah, así que estás satisfecha con toda esa pérdida de energía que está ocurriendo dentro tuyo". Usen cualquier maniobra que tienen en su conducta que sea adecuada en ese punto para obtener la respuesta que quieren.

Mujer: ¿Qué tipo de reportaje o relato obtienen de lo que ocurre cuando empiezan a ocurrir las nuevas conductas?

Por lo general la gente empieza a comportarse en forma distinta durante una semana antes de darse cuenta. La mente consciente, no se olviden, es realmente limitada. Eso es algo que escuchamos mucho. Yo usé el reencuadre con una persona que había tenido una respuesta fóbica, curiosamente al pasar por sobre puentes, pero únicamente si pasaba por encima del agua. Había vivido en New Orleans donde hay una gran cantidad de puentes sobre el agua. Hay un puente en New Orleans llamado Slidell Bridge y ella siempre decía: "especialmente el SLIDell Bridge" (slide= resbalar), acentuando el modo. Luego que hice reencuadre con ella le dije: "¿Vas a atravesar puentes cuando vayas a casa? " y ella contestó: "Sí, voy a pasar el SliDELL Bridge". La diferencia en acentuación fue indicación suficiente para indicarme que el reencuadre iba a funcionar bien.

Estuvo en taller tres días y no dijo una palabra. Al final del seminario le pregunté acerca del trabajo que habíamos hecho el viernes: "¿Tú has estado pasando por puentes este fin de semana? Quiero saber si has tenido alguna respuesta fóbica". Ella dijo: "¡Bah! , no había pensado en eso". Unos días antes había estado trabajando en esto como un problema. Dos días después estaba diciendo: "¡Ah! , sí, son autopistas que pasan por encima del agua". Eso es muy semejante a la respuesta que Tammy nos dio ayer. Cuando Tammy fantaseó que estaba pasando por un puente, dijo: "Bueno, estaba conduciendo por el puente". Ya no tenían el increíble impacto las respuestas kinestésicas abrumadoras que antes la habían invadido. La gente tiene una tendencia, en realidad, a ni siquiera pensar acerca de estas cosas, tienen la tendencia a descubrirlo después, lo que para mí, de todas maneras, es un modo mucho más elegante que si estuvieran sorprendidos y encantados con el cambio.

La misma mujer en New Orleans dijo también: "Bueno, es algo realmente sorprendente. De hecho ni siquiera era fóbica de los puentes".

"Bueno, y si no eras fóbica de los puentes cómo es que te apanicabas cada vez que pasabas por uno".

"Porque pasan por encima del agua. ¿Ves? , todo tiene que ver con una vez que casi me ahogué cuando era chica. Estuve debajo de un puente y me estaba ahogando".

"¿Tienes una piscina en casa? "

"Ahora que lo dices, no".

"¿Nadas a menudo? "

"No nado en absoluto. No sé nadar".

"¿Cuál prefieres, la ducha o la tina de baño? "

"La ducha".

En algún momento de su pasado ella hizo una generalización que rezaba así: "No te acerques al agua, te vas a ahogar". Cuando la parte se percató de que iba pasando por un puente le dijo: "Los puentes pasan por sobre el agua y el agua es un buen lugar para ahogarse, así que este es el momento para estar aterrorizada".

Nosotros siempre hacemos follow-up. Las personas vuelven o nos llaman por teléfono. Así nos aseguramos que los cambios que querían realmente ocurrieron. Por lo general, tenemos que pedir el relato, lo que a mí me parece realmente adecuado. Para mí, el cambio es la única constante en mi experiencia y en su mayoría ocurre a un nivel inconsciente. Es únicamente con el advenimiento de las sicoterapias oficiales humanistas y la siquiatría que la gente ha empezado a prestarle atención consciente al cambio.

En Michigan me tocó trabajar la fobia de una determinada mujer. En ese momento no sabía cuál era el contenido, pero resultó que tenía una fobia a los perros. Luego fue a visitar a un amigo que tenía un perro. Lo que le resultó más divertido es que cuando entró y vio al perro lo vio mucho más pequeño, al punto de decirle a su amigo: "¡Dios mío! ¿qué le pasó a tu perro? ¡Se *encogió*!".

Hombre: El sistema de señales de Dick dio una respuesta positiva diciendo que había recibido tres nuevas alternativas de su parte creativa. ¿Y qué hubiera ocurrido si hubiera recibido una respuesta negativa?

No importa si se obtiene un "sí" o un "no". Lo importante es obtener algo. Las señales "sí-no" tienen como fin, únicamente, distraer a la mente consciente de la persona con la cual uno está trabajando. Si se obtiene un no, entonces uno le ofrece otra manera de trabajar: "Entonces dirígete a tu parte descarriada y dile que te haga aliada con tu parte creativa, engáñala para obtener nuevas alternativas". No importa cómo lo hagas.

Otra cosa que yo haría, sería reconstruir su parte creativa. No me hubiera quedado satisfecho con el solo acceso a su creatividad. Sé que hay *muchas* maneras de conseguir lo mismo. Uno puede decir: "¿Conoces alguna otra persona que sea capaz de hacer esto? Quiero que revises con todo lujo de detalles en imágenes, sonidos y sensaciones lo que *ellos* hacen. Entonces haz que esta parte tuya considere aquellas posibilidades". Ese es un modo de hacer lo que nosotros denominamos "traslado del índice referencial".

¿Y qué ocurre si ante la pregunta: "¿Tienes alguna parte tuya que consideres tu parte creativa? " Y le contestan: "No". ¿Qué es lo que hacen entonces? O titubean diciendo: "Bueno, no sé". Hay un modo bastante fácil de fabricar una parte creativa mediante sistemas representacionales y anclaje. Les dicen: "piensa en cinco ocasiones de tu vida donde te has comportado de una manera muy creativa y no tuviste la más remota idea de cómo lo hiciste, pero supiste que lo hiciste, era positivo y creativo". Al ir pensando en estas cinco ocasiones uno lo va anclando. Se obtiene así un ancla directa a la creatividad de la persona. Han fabricado una parte creativa. Han organizado su historia personal. También pueden preguntarles: "¿Tienes alguna parte que hace planes, que planifica? " Bueno, dile que te fabrique tres planes nuevos para una misma conducta. La palabra "creativa" es únicamente una opción de entre miles de modos posibles de organizar su actividad.

El único modo como se pueden atascar en un proceso como éste es si tratan de hacerlo rígidamente. Le dicen al cliente: "Bueno, ¿tienes una parte que consideres tu parte creativa? ". Si mirándolos directamente a los ojos responden "No", entonces empiecen a usar otras palabras: "¿Te das cuenta que tienes en ti una parte responsable de todas tus actividades exóticas y que el modo de contactarla es tocándote la sien? ". Pueden inventar *cualquier cosa* siempre que el resultado sea generar nuevas modalidades de satisfacer la intención. Eso es tan ilimitado como su propia creatividad y si ustedes no tienen una parte creativa créensela, ¡fabríquensela!

Hay muchas otras formas como esto podría *no* haber funcionado. ¿Se dan cuenta que eso es lo que están haciendo otra vez las personas aquí? Todos lo vieron funcionar y aún así están preguntando: "¿Cuáles son las formas en que podría haber fracasado? ". Estoy seguro que podría manufacturar cientos de modos para hacer que esto no funcione. Y de hecho muchos de ustedes lo harán. El asunto es cuando hagan algo que no funciona, entonces hagan otra cosa. Si siguen haciendo otras cosas eventualmente algo va a resultar. Queremos que lo hagan funcionar entre ustedes para que tengan una experiencia de referencia. Busquen a alguien que no conozcan bien para que sea su pareja y ensayen un reencuadre. Nosotros estaremos dando vueltas entre ustedes por si se quedan atascados.

CAPITULO

(1) *Identifiquen la conducta* (X) que será cambiada.
(2) *Establezcan comunicación* con la parte responsable de esa conducta.
   (a) "¿La parte mía que gobierna la configuración X está dispuesta a comunicarse conmigo en conciencia? "
   (b) Establezcan el significado "sí-no" de la señal.
(3) *Distingan entre la conducta* la configuración o pauta X *y la intención* de la parte responsable de esa conducta.
   (a) "¿Estarías dispuesta a hacerme saber en conciencia qué estás tratando de hacer para mí mediante la conducta X? "
   (b) Si obtienes una respuesta "sí", pídele a la parte que prosiga y que comunique su intención.
   (c) ¿Esa intención te es aceptable en conciencia?
(4) *Creen nuevas alternativas de conducta* para satisfacer la intención. Al nivel inconsciente la parte que dirige la configuración X, comunica su intención a la parte creativa y selecciona entre todas las alternativas que genera la parte creativa y cada vez que selecciona una alternativa emite una señal "sí".
(5) Pregúntenle a la parte: "¿Están dispuestas a *hacerse responsables* de generar tres nuevas alternativas en el contexto adecuado? "
(6) *Chequeo ecológico.* "¿Hay alguna otra parte mía que tiene objeciones a las tres nuevas alternativas? " Si hay una respuesta "sí", entonces reciclen desde el paso número dos (2).

En una oportunidad en un seminario, en un instituto de AT, dije que creía que *todas* las partes de *todas* las personas son recursos valiosos. Una mujer entonces dijo: "Eso es lo más estúpido que jamás he oído".

"Yo no dije que eso fuera cierto, lo que yo dije es que siendo terapeuta lo creía, entonces iba a poder llegar más lejos".

"Bueno, de todos modos eso es completamente ridículo".

"¿Qué es lo que la hace pensar que eso es tan ridículo? "

"Yo tengo partes que no valen un centavo. Sencillamente se me interponen en el camino. Eso es todo lo que hacen".

"Nómbreme una".

"Tengo una parte que sea lo que sea que haga, lo único que hace es decirme que no lo puedo hacer y que voy a fracasar. Se las arregla para que todo me cueste el doble de esfuerzo".

Enseguida contó que había fracasado en la escuela secundaria. Cuando decidió retornar a la secundaria la parte le dijo: "No vas a ser capaz, no eres lo suficientemente buena, eres demasiado estúpida, te va a resultar vergonzoso, no vas a ser capaz". Sin embargo lo hizo. Incluso una vez que lo hubo hecho y decidió seguir adelante en la Universidad, la parte le dijo: "No vas a ser capaz de hacerlo".

De modo que le dije: "Bueno, me gustaría hablar directamente a esa parte". Incidentalmente eso siempre les llega a la gente de AT. No tienen eso en su modelo. Enseguida miro por sobre su hombro izquierdo mientras les hablo y eso realmente los desespera. Pero es un mecanismo muy efectivo para anclarlos, porque de ahí en adelante cada vez que miren por sobre su hombro izquierdo, únicamente esa parte les va a escuchar.

"Yo sé que esa parte está haciendo algo muy importante para ti y es muy disimulada en como lo hace. Aun cuando tú no lo aprecies, yo al menos sí lo hago. Me gustaría decirle a esa parte de que si estuviera dispuesta a decirle a la mente consciente de ella lo que está haciendo por ella, entonces, tal vez, podría obtener algo del reconocimiento que se merece".

En seguida la hice meterse y preguntarle a la parte qué cosa positiva estaba haciendo por ella. Inmediatamente respondió: "Te estaba motivando". Luego que me dijo eso, dijo también: "Bueno, pienso que eso es bastante extraño", a lo que respondí: "Pero sabes, no creo que te sea posible salir aquí adelante y trabajar al frente de todo este grupo", a lo que ella se levantó desafiantemente, atravesó la sala y se sentó. Aquellos de ustedes que hayan estudiado estrategias y entiendan el fenómeno de las respuestas polares, reconocerán que esta parte es sencillamente un programador neurolingüístico que comprende la utilización. Sabía muy bien que si decía: "Claro que puedes ir a la Universidad", ella respondería de inmediato: "No, no lo puedo

hacer". Sin embargo, si le decía: "No vas a poder pasar ese curso", bastaba con eso para que dijera: "Ah, ¿qué no? ", con lo cual lo hacía.

¿Qué le hubiera ocurrido a esa mujer si de alguna manera hubiéramos conseguido que esa parte dejara de hacer eso que estaba haciendo, pero sin cambiar nada más...? Habría perdido toda su motivación. Por eso tenemos el chequeo ecológico que es un modo de asegurarse de que la nueva conducta calza con las demás partes de la persona. Hasta el paso seis esencialmente lo que hemos hecho es crear un sistema de comunicación entre la conciencia de la persona y la parte inconsciente que maneja y gobierna la pauta de conducta que está tratando de cambiar. Y hemos tenido éxito al descubrir algunas conductas alternativas afectivas en esa área. Cuando haya terminado eso, desde luego que no sé si va a ser útil y beneficioso para ellos como persona *entera.*

Les voy a dar otro ejemplo de esto. He visto cómo personas pequeñitas, "mosquitas muertas", se meten en entrenamiento asertivo y se convierten en personas agresivas, tan agresivas que sus parejas los abandonan y pierden a todos sus amigos. Andan por ahí gritándole a la gente y actuando muy asertivamente. Son tan corrosivos que ya no les quedan amigos. Equivale a un salto de polaridades o el irse al otro lado del péndulo. Un modo de asegurarse de que eso no ocurra es algo como el chequeo ecológico.

Cuando hayan completado la comunicación y hayan creado las nuevas conductas alternativas para la parte que originalmente gobernaba la conducta problema, les piden a todas las partes que consideren las repercusiones de estas nuevas pautas de conducta. "¿Hay alguna otra parte en mí que tiene alguna objeción para con estas nuevas alternativas a mi conducta? " Si otra parte tiene objeciones, lo más típico es que emita una señal distintiva. Podrá ser incluso en el mismo sistema, pero será distinta en tanto que aparecerá en otra parte del cuerpo. Si súbitamente hay una tensión en los hombros, uno dice: "Bien, tengo una mente consciente limitada. ¿Podrías por favor aumentar la tensión en los hombros si la respuesta es "sí", hay una objeción, y disminuirla si la respuesta es "no", no hay objeción. Si hay una objeción, ese es un resultado excelente. Significa que hay otra parte, otro recurso, que está activo a favor suyo para realizar este cambio. Se está nuevamente en el paso dos y se recicla.

Una de las cosas que distingue un comunicador realmente singular, es su precisión en el uso del lenguaje: siempre utilicen el lenguaje del modo que obtengan lo que quieren. La gente desordenada y poco precisa con el lenguaje tiene también respuestas poco precisas y desordenadas. Virginia Satir es muy

precisa acerca de su lenguaje y Milton Erickson es aún más cuidadoso. Si se es preciso en formular las preguntas, uno va a obtener información precisa. Por ejemplo, alguien aquí dijo: "Métete y pregúntale a la parte responsable de esta conducta si está dispuesta a cambiar" y obtuvieron una respuesta "no". Perfectamente, ¿qué otra cosa podría haber contestado si no ofrecieron ninguna otra alternativa? Era como decir: "¿Estás dispuesta a desaparecer? " "¿Estás dispuesta a comunicarte? ". Sino que partieron diciendo: "¿Estás dispuesta a cambiar? ".

Otra persona dijo: "Tú que eres la parte responsable mía, de esta conducta ¿aceptas las alternativas creadas por mi creatividad? " Y la respuesta fue "No" y por suerte fue así, ya que su creatividad no tiene idea acerca de cuál es su conducta en esta área. La parte que tiene que hacer la opción, es la parte responsable de su conducta. Esa es la que sabe de eso.

Hombre: ¿Y qué hay si la parte inconsciente creativa se niega a proporcionar alternativas?

Eso nunca ocurre si uno es respetuoso con ello. Si como terapeuta le faltas el respeto a la creatividad de las personas y a su inconsciente, simplemente no se van a comunicar contigo.

Mujer: Nosotros descubrimos que nuestras mentes conscientes son poco aceptantes del cambio.

Estoy totalmente de acuerdo en ello. Eso es muy cierto de los terapeutas, especialmente si las alternativas y las opciones fueron dejadas inconscientes. Esto no es necesariamente cierto en otros grupos de personas. Además tiene un cierto sentido porque los terapeutas tienen una mente consciente muy intrusa. Casi todas las sicoteologías humanistas modernas que conozco implican que es necesario estar consciente para realizar los cambios. Eso es absurdo.

Mujer: Estoy un tanto confundida entre el darse cuenta y la conciencia. En terapia guestáltica se habla mucho acerca de la importancia de la capacidad de darse cuenta.

Cuando Fritz Perls decía: "Pierde tu mente y despierta a tus sentidos" y tener capacidad de darse cuenta, estaba hablando acerca de la experiencia. Creo que él sospechaba que uno podía tener percepción sensorial sin interferencia de la conciencia. Escribió acerca de esto en lo que se refería la DMZ de la experiencia, o sea, la zona desmilitarizada de la experiencia, donde decía que el hablarse a sí mismo, o sea, el diálogo interno, era lo más alejado de la experiencia que uno podía estar. Decía que hacer imágenes visuales era un poco más cercano a una experiencia. Y dijo también que el sentir cosas era lo más próximo que uno podía llegar a estar de la experiencia y que la DMZ o zona desmilitarizada es muy distinta que comportarse y actuar en el mundo real.

Creo que se refería a que uno puede tener experiencia sin conciencia reflexiva y lo llamaba "estar en el aquí y ahora". Nosotros ahora lo llamamos "uptime". Es la estrategia que hemos utilizado para organizar nuestras percepciones y respuestas en este seminario con ustedes. Estando en uptime uno se habla a sí mismo, uno no tiene imágenes y no tiene sentimientos. Sencillamente se accesa la experiencia sensorial y se responde a ella directamente.

La terapia guestáltica tiene una regla implícita que dice que las claves de acceso son malas, porque uno está evitando algo. Si se dirige la mirada hacia un lado, uno está evitando. Y cuando uno mira para el otro lado, está en experiencia interna. Lo que nosotros denominamos "downtime". Fritz quería que todo el mundo estuviera en uptime, sin embargo y lo curioso es que mientras tanto estaba *dentro de sí mismo diciéndose* a sí mismo que era mejor estar en uptime. Sin lugar a dudas fue una persona muy creativa y yo creo que eso es lo que quería decir. Si bien es difícil saberlo con certeza.

Mujer: Usted dijo que veríamos cuando el reencuadre no funciona.

Y ciertamente lo hice al dar vueltas por la sala mientras lo intentaban. Lo intentarán y no les va a funcionar. Sin embargo, ese no es un comentario sobre el método, es un comentario acerca de no ser lo suficientemente creativo en su aplicación y no tener suficiente experiencia sensorial para captar todas las claves. Si ustedes toman el no funciona —en lugar de cómo un comentario acerca de cuán estúpidos y tontos pueden ser ustedes mismos— como un comentario acerca de lo que está ahí para que aprendan y empiecen a explorar, entonces la terapia se va a convertir en una verdadera oportunidad para expandirse a sí mismos, en lugar de una ocasión para hacerse autocríticas.

Esta es una de las cosas que he descubierto enseñando hipnosis. Creo que es una de las razones fundamentales por la cual la hipnosis no ha proliferado en esta sociedad. Como hipnotistas, ustedes ponen a alguien en trance y le presentan algún tipo de desafío como: "No podrás abrir los ojos". La mayoría de las personas *no están dispuestas* a ponerse a sí mismas ante ese tipo de pruebas. Siempre me dicen en los seminarios de entrenamiento de hipnosis: "¿Qué ocurre si yo doy la sugestión y ellos no la cumplen? " Entonces les digo: "Dénles *otra* sugestión". Si no obtienen exactamente lo que querían, creen que han fracasado, en lugar de tomarlo como una oportunidad para responder creativamente.

Y hay una trampa enorme ahí. Si antes de comenzar una comunicación deciden que va a constituir una respuesta "válida", entonces la probabilidad de que lo obtengan se reduce drástica-

mente. Si en cambio realizan una maniobra, hacen una intervención y entonces se ponen en contacto con sus sentidos y se percatan de la respuesta que obtienen, se darán cuenta entonces que *todas las respuestas son utilizables.* No existen respuestas particularmente "buenas" o "malas". Cualquier respuesta es una buena respuesta cuando se *utiliza* y constituye el paso siguiente en el proceso del cambio. El único modo de fracasar es abandonando y decidiendo que no están dispuestos a gastar más tiempo en ello. Desde luego que pueden decidir también hacer lo mismo una y otra vez, lo cual significará únicamente que durante mucho más tiempo van a sentir el mismo fracaso.

Hubo un trabajo de investigación que creo que les serviría conocer. De un determinado grupo de personas ocurrió que un tercio de ellos entró a terapia. Un tercio de ellos fueron colocados en lista de espera y al otro tercio se les hizo ver una película sobre terapia. Lo interesante fue que la gente en la lista de espera tuvo la misma mejoría que los de los otros grupos. Ahora bien, este es un comentario sobre el proyecto de investigación y es lo *único* sobre lo cual es un comentario. A mí me presentaron esos hallazgos como si fuera una afirmación acerca del mundo.

Cuando les hice el comentario que lo único que podía discernir es que era una afirmación acerca de la incompetencia o la inadecuación de la gente que hacía terapia dentro del proyecto, les pareció que en realidad podía ser así y que era una idea novedosa que valía la pena considerar.

Yo llegué a sicología desde las matemáticas. Lo primero que me llamó la atención en el campo de sicología que cobró sentido para mí, es que lo que estaban haciendo no funcionaba, al menos con la gente que aún queda en los hospitales y en los consultorios, ¡los demás ya se habían ido a casa! De modo que para mí lo que ellos estaban haciendo con sus pacientes era lo que yo no quería hacer. Lo único que no valía la pena aprender era lo que yo estaba haciendo y no funcionaba.

El primer cliente que yo vi fue en el consultorio de otro sicólogo. Observé durante una hora cómo trabajaba esta terapeuta con su cliente varón. Ella era muy cálida, muy empática con esta persona, a medida que hablaba de su terrible vida en la casa. En un momento dijo: "Usted sabe, mi mujer y yo no hemos podido estar juntos y yo sentía que la deseaba mucho. Y tanto fue así que salí de la casa y me busqué una amante". A lo cual la terapeuta dijo: "Yo entiendo eso". Siguieron así durante más de una hora.

Al final de la hora se volvió a mí y me preguntó: "Bueno, ¿hay alguna cosa que te gustaría agregar? " Me levanté, miré al tipo y le dije: "Quiero decirte que eres el fraude más grande que he

conocido en mi vida. Salir de la casa y empezar a revolverla detrás de las espaldas de tu mujer y venir acá y, más encima, ponerte a llorar en el hombro de esta mujer. Eso no te va a conducir a nada, ya que no vas a cambiar y vas a seguir siendo tan miserable el resto de tu vida a menos que te agarres a ti mismo, te des una buena patada en la cola y vas y le dices a tu mujer cómo es que quieres que ella actúe contigo. Díselo en palabras suficientemente explícitas de modo que ella sepa exactamente qué es lo que tiene que hacer. Si no haces eso vas a ser tan miserable como eres ahora, para siempre y nadie va a ser capaz de ayudarte". Eso fue exactamente lo opuesto a lo que había hecho la terapeuta. Se veía deshecho, sencillamente deshecho. Se fue del consultorio a su casa y trabajó todas estas cosas detalladamente con su esposa. Hizo todas las cosas que yo le dije que hiciera y luego me llamó por teléfono y me dijo que había sido la experiencia más importante de su vida.

A todo esto, en el intertanto, la terapeuta me había convencido de que yo había actuado pésimamente mal. Me explicó todos estos conceptos acerca de terapia y cómo era que esto no le serviría de nada al paciente. Me convenció de que yo había hecho algo equivocado.

Hombre: ¿Pero no te detuvo, no te impidió hacerlo?

No *podía,* estaba paralizada. Pero tenía razón, no hubiera funcionado con *ella,* sin embargo para *él* era *perfecto.* En todo caso era justo lo opuesto a lo que ella había estado haciendo todo el tiempo. Y no es que lo que yo hiciera fuera más poderoso de lo que ella hizo, sino que era simplemente más adecuado para él, ya que todas las demás cosas no habían funcionado. Ella no tenía esa flexibilidad en su conducta. Hacía únicamente lo que podía hacer. No podía hacer terapia guestáltica porque no le podía gritar a nadie. Para ella no era una opción. Era *tan* bondadosa. Estoy seguro que ha habido personas que jamás han tenido a alguien que sea bondadoso con ellos y la sola experiencia de estar en contacto con ella puede haberlos influenciado, sin embargo, eso no los ayuda a hacer los cambios específicos por lo cual vinieron a terapia.

Mujer: Lo que nosotros hicimos fue preguntarle a la mente consciente de la pareja: "¿Estás de acuerdo en no sabotear? Trata de no—".

Ahí sí que hay una presuposición, de que la mente consciente de hecho *puede* sabotear. Puede ignorar la mente consciente. Al inconsciente no podrán sabotearlo. No pudo sabotear la opción original que no quería y tampoco va a ser capaz de sabotear las opciones nuevas.

Lo que están haciendo con el reencuadre es darle variedad requerida al inconsciente. El inconsciente primitivamente tenía

únicamente una opción de cómo obtener lo que desea. Ahora tiene por lo menos cuatro opciones. Tres formas nuevas y una vieja. La mente consciente aún no tiene nuevas alternativas. Así que dada la ley de variedad requerida ¿cuál va a ser la que está en control? La misma que estuvo en control antes de que llegaran acá. Y no es su mente consciente.

Para algunas personas es importantísimo tener la ilusión que son sus mentes conscientes quienes gobiernen su conducta. Es una forma particularmente virulenta de locura que ocurre entre profesores universitarios, siquiatras y abogados. Están convencidos de que la conciencia es el modo como dirigen sus vidas. Si creen eso, hagan el experimento que puedan ensayar. La próxima vez que le vayan a dar la mano a alguien quiero que, voluntariamente no levanten la mano como para dársela y vean si acaso su mano se levanta o no. Mi suposición es que su mente consciente ni siquiera va a descubrir cuál es el momento para interrumpir la conducta cuando ya su mano va a estar a mitad de camino y eso es solamente un comentario sobre quién tiene el control.

Hombre: ¿Y qué hay del uso de este método en grupos?

Espero que se hayan dado cuenta cómo lo usamos aquí. Mientras están haciendo el reencuadre, más o menos entre el setenta y el ochenta por ciento del tiempo están solos esperando a que la otra persona obtenga una respuesta. Mientras están haciendo eso pueden comenzar con otra persona. En alguna oportunidad he hecho de diez a quince personas a la vez. La única limitante acerca de cuántas personas pueden trabajar a la vez, es a cuánta experiencia sensorial pueden responder. Ustedes fijan sus limitaciones por el refinamiento de su sistema sensorial.

Sé de alguien que lo hace en grupo y los hace dar cada paso a todos juntos. "¿Todo el mundo está identificando algo? " "Todo el mundo métase para adentro" "¿Y qué obtienen? " "Obtuve una sensación". "Intensifícalo para sí". "¿Qué obtienes? " "Escucho sonidos". "Haz que se intensifique". "¿Qué obtienes? " "Obtuve una imagen". "Que se haga más brillante". Y hace que todos los demás esperen. Ese es otro enfoque. Es más fácil si tienen un grupo homogéneo de personas.

Hombre: Tengo curiosidad. ¿Alguna vez esto lo hicieron con un paciente de cáncer, hacerlo que se meta y le hable a la parte que le está causando el cáncer?

Sí. Estuve con los Simontons en Fort Worth como consultor. Me encomendaron un grupo de seis personas que eran pacientes de cáncer, así que los trabajé en grupos y funcionó muy bien. Tenía bastante experiencia sensorial y había bastante homogeneidad en ellos como grupo, de modo que lo pude hacer colectivamente. Los Simontons obtienen buenas respuestas utilizando únicamente visualización. No sé cuáles van a ser los límites

una vez que le agreguen la sofisticación que significan los demás sistemas representacionales y el tipo de sistemas de comunicación que desarrollamos con el reencuadre. Me gustaría saber cuáles son. Y el modo de descubrirlo es suponer que puedo hacer cualquier cosa y hacerla.

Uno de nuestros alumnos obtuvo una remisión completa en un paciente de cáncer. Luego hizo algo que incluso yo creo es aún más impresionante. Consiguió que un quiste ovárico del tamaño de una naranja, se disolviera en dos semanas. De acuerdo a la ciencia médica eso no es posible. La cliente dice que tiene radiografías que lo comprueban.

Aquellos de ustedes que estuvieron en la Escuela de Medicina obtuvieron algo que es un mal servicio y les voy a decir por qué. El modelo médico está basado en el modelo científico. El modelo médico dice lo siguiente: "En una situación compleja un modo de descubrir algo acerca de ella científicamente es restringir todo en la situación, excepto una variable. Enseguida uno cambia el valor de esa variable y se percata de los cambios en el sistema". Yo pienso que ese es un modo excelente de descubrir cuáles son las relaciones causa/efecto en el mundo de la experiencia. No creo que es un modo útil de la comunicación cara a cara con otro ser humano que está tratando de obtener un cambio. En lugar de restringir la conducta en la comunicación cara a cara, uno quiere variar su conducta ampliamente para hacer cualquier cosa que uno necesite a manera de obtener la respuesta deseada.

La gente del mundo médico ha estado últimamente dispuesta a admitir que las personas pueden crearse enfermedades sicológicamente. Saben que los mecanismos cognitivos sicológicos pueden crear enfermedades y que algunas cosas como el efecto placebo pueden curarlas. Pero son conocimientos no explotados en nuestra cultura en una forma útil. El reencuadre es un modo de comenzar a hacer aquello.

El reencuadre es el tratamiento a elección para *cualquier* síntoma sicosomático. Ustedes pueden asumir que cualquier síntoma fisiológico es sicosomático y luego proceder con el reencuadre, asegurándose, eso sí, que la persona ya ha utilizado todos los recursos médicos. Nosotros partimos de la base que todas las enfermedades son sicosomáticas y necesariamente no creemos que ello sea cierto, sin embargo al actuar como si fuera cierto, tenemos modos de responder adecuadamente ante las personas que tienen dificultades que no son reconocidas como sicosomáticas por la medicina. Incluso trabajando con afásicos, con gente con parálisis con una base orgánica no necesariamente histérica de acuerdo a los reportajes médicos, con frecuencia obtenemos resultados. Pueden hablar de esto como si la gente estuviera fingiendo cambiar, pero su intención de fingir un

cambio por el resto de su vida no basta. Eso para mí es suficientemente verdadero.

La pregunta básica para nosotros no es qué es "verdadero", sino más bien cuál es un sistema de creencias útil para operar como comunicador. Si son médicos y alguien viene con un brazo quebrado, entonces lo lógico es fijar el hueso, reducirlo y no hacer juegos filosóficos. Si son comunicadores y toman el modelo médico como metáfora para el cambio sicológico, entonces han cometido un grave error. No sirve pensar en el cambio a partir del modelo médico.

Yo pienso que finalmente la cura de la esquizofrenia y la neurosis, probablemente va a ser farmacológica. Pero no pienso que *tengan* que serlo, sin embargo creo que probablemente lo serán, porque las estructuras de entrenamientos en este país han producido una incompetencia masiva en el campo de la sicoterapia. Los terapeutas sencillamente no obtienen resultados. Algunos sí los obtienen, pero lo que están haciendo no se prolifera a una velocidad suficientemente rápida. Esa es una de las funciones nuestras: presentar la información en una forma que permita ser aprendida fácilmente y ampliamente diseminada.

Nosotros también tratamos el alcoholismo como un proceso sicosomático, al igual que las alergias o los dolores de cabeza, las jaquecas o los dolores de miembros fantasmas. El alcohol es un ancla, al igual que cualquier otra droga. Lo que el alcohólico le está diciendo a uno con su alcoholismo. es fundamentalmente: "El único modo como puedo obtener cierto tipo de experiencia que me son importantes y positivas como ser humano –la camaradería, el escaparme y la evasión a ciertos tipos de procesos conscientes o lo que sea– es mediante el ancla denominada alcohol". Hasta que no se haya solucionado la ganancia secundaria mediante otra conducta van a seguir retornando a ello como ancla. Por lo tanto hay dos etapas en el tratamiento del alcoholismo. Una es asegurarse de que la ganancia secundaria sea recogida por alguna otra actividad: podrán por ejemplo, tener la camaradería, pero no es necesario emborracharse para ello. Necesitan saber cuál es su necesidad específica, porque es distinta para cada persona.

Una vez que les hayan enseñado modos efectivos de obtener la ganancia secundaria sin la necesidad de recurrir al alcohol, entonces anclan otra cosa para que tome el lugar del estímulo provisto por el alcohol, de modo que no tengan que pasar por el estado alcohólico para obtener las experiencias que quieren y necesitan. Hemos trabajado con alcohólicos en sesiones únicas que funcionan realmente bien, siempre y cuando nos aseguremos que estén involucrados estos dos pasos.

Hombre: ¿Usted parte de la suposición básica de que un individuo es conscientemente capaz de decir cuál es la ganancia secundaria?

¡Jamás! Más bien partimos de la suposición de que no pueden.

El reencuadre en el formato de seis pasos que hicimos aquí, tiene ciertas ventajas de las que hemos hablado. Por ejemplo, este formato construye un programa que la persona puede usar por sí sola más adelante para producir cambios en cualquier área de su vida.

Esto también lo pueden hacer conductualmente. De hecho esto es una estrategia y un diseño para la terapia conductual al igual que lo hemos estado haciendo aquí. En la relación terapéutica más habitual, el terapeuta se hace responsable de utilizar todas sus conductas verbales y no verbales para suscitar respuestas con las cuales accesa directamente los recursos de la persona y se comunica con esas partes. El cliente en el proceso normal terapéutico, a su vez se va a convertir en esas partes. Llorará, se enojará, estará encantado, extásico, etc. Va a mostrar por todos sus canales de salida que ha alterado su estado de conciencia y se ha convertido en la parte con la cual yo quiero comunicarme.

Con el reencuadre damos un paso atrás en ese proceso y le pedimos que fabrique una parte que va a ser la responsable de mantener un sistema de comunicación efectivo interno entre las partes. Sin embargo, el mismo formato de seis pasos puede utilizarse como un principio organizativo para hacer tipos de trabajos terapéuticos más habituales. El primer paso; identificar la configuración equivalente en un contexto normal terapéutico a decir: "¿Qué cambios específicos te gustarían? " y obtener una respuesta congruente.

En el trabajo terapéutico habitual hay muchos modos de establecer comunicación con la parte, siempre y cuando ustedes sean flexibles. Por ejemplo, se puede jugar a las polaridades. Supongamos que estoy con alguien que está realmente deprimido. Un modo de contactar la parte en él que está deprimida, es hablarle directamente a él. Si quiero contactar aquella parte que *no quiere* que esté deprimido puedo decir: "Puchas que eres deprimente. Eres una de las personas más deprimentes que he conocido, apuesto que has estado deprimido toda tu vida. Jamás has tenido una experiencia que no sea una cosa depresiva, jamás".

"Bueno, no toda mi vida, pero los últimos –".

"Ah no, apuesto que ha sido toda tu vida".

"No, no toda mi vida. La semana pasada me sentí bastante bien durante una hora...".

En otras palabras, exagerando la posición que se le ofrece a uno se obtiene la respuesta polar si se hace congruentemente. Y apenas la persona accesa la polaridad, la pueden anclar.

Mujer: Tengo clientes que dirían: "Esto es ridículo, no quiero hacerlo".

Muy bien, ¿y qué?

Mujer: Bueno, ¿Qué hago, me río en ese momento o...?

No. Primero, a mí nunca me ocurrió que alguien me hable así. Y supongo que es porque yo hago muchas "cosas" antes de meterme en esto. Hago mucho acompañamiento, mucho y mucho reflejo. De modo que puedes considerar esto un comentario de que no preparaste a esta persona lo suficiente.

O también lo puedes tomar como una señal de que acabas de accesar la parte con la cual necesitas comunicarte. Su conducta les da un conjunto de mensajes y la verbalización les da otro. Si reconoces que la parte que ahora está activa y que acaba de decirte que esto lo encuentra ridículo, esa es la parte con la cual necesitas comunicarte de todas maneras, entonces no se hace en la forma de seis pasos. Inmediatamente se va al formato terapéutico usual. Ya han establecido comunicación con la parte. Adelántate y ánclate de la misma forma como estaba hablando anteriormente. Eso siempre te va a dar acceso a la parte toda vez que la necesites. Esa respuesta es una respuesta exitosa desde el punto de vista del formato terapéutico usual.

Ya sea que lo hagan en el formato de seis pasos o en el formato de uno de los encuentros terapéuticos más convencionales como el que acabo de hablar, ya han establecido un canal de comunicación. Lo importante aquí es aceptar únicamente señas, no las interpretaciones que provengan de la mente consciente de la persona. Si aceptan interpretaciones, van a caer en las mismas dificultades en las que ya están: la comunicación entre su comprensión consciente y la intención inconsciente que está en desacuerdo. Si toman partido van a perder, a menos que tomen partido con el inconsciente. Porque el inconsciente de todas maneras siempre gana.

Si su cliente se niega a tener nada que ver con el explorar las partes inconscientes, pueden decir: "Mire, le garantizo que aquella parte que están atacando conscientemente, la parte que lo mantiene haciendo X, está haciendo algo útil para usted. Yo me voy a poner de parte de ella, en contra de su mente consciente hasta que esté satisfecho que esta parte inconsciente suya haya descubierto nuevas pautas de conducta que son más efectivas que aquello que están haciendo actualmente". Es muy difícil resistirse a eso. Esa, al menos, es mi experiencia.

El paso número tres del reencuadre es el componente más importante de lo que la mayoría de las personas hace cuando

realizan terapia de familia. Digamos que hay un padre que con frecuencia se pone de mal genio. Lo que haría Virginia Satir sería esperar que haya expresado bastante rabia. Luego le dirá: "Le quiero decir que en mis años que llevo en terapia de familia he visto muchas personas que se enojan. Y muchas personas lo pueden expresar también. Creo que es muy importante que cada ser humano pueda expresar lo que sienten en sus tripas, por así decir, sea felicidad o rabia, como lo que acaba usted de sentir. Quiero felicitarlo. Y espero que todos los miembros de la familia tengan la misma opción, la misma oportunidad".

Eso es acompañamiento: "Aceptar, aceptar, aceptar". Luego se acerca al padre y le dice: "¿Estaría usted dispuesto a contarme algo acerca de esos sentimientos de soledad e impotencia bajo esta rabia?".

Otra forma de reencuadre conductual sería decir: "¿A todo el mundo le gritas así? ¿Tienes que gritarle al hombre que reparte los diarios? ¿No le gritas al mecánico? Bueno, ¿le estás tratando de decir a ella que le interesa lo que ella hace? ¿De eso se trata la rabia? Es decir, me doy cuenta que no lo haces con la gente que no te importa. Esto debe ser algún mensaje que te importa. ¿Sabía que éste es el modo que tiene de expresar que le importa lo que usted hace? "

"Bueno, cómo te sientes ahora de saber eso? " ¿Cuántos de ustedes han escuchado a Virginia Satir decir eso? Es una frase extraña, en realidad no tiene ningún sentido, pero funciona. Ese es otro ejemplo de reencuadre conductual. Es el mismo principio, pero en esta oportunidad involucra contenido. Es la única diferencia.

Carl Whittaker tiene una pauta de reencuadre muy hermosa y que aparentemente es propia de él. El marido se queja: "Durante los últimos diez años nadie se ha ocupado de mí. He tenido que hacer todo por mí solo y he tenido que desarrollar la capacidad de ocuparme de mí mismo. Nadie jamás me hace las cosas". Entonces Carl Whittaker le dirá: "Gracias a Dios aprendiste a pararte en tus pies. A mí realmente me gusta un hombre que puede hacer eso. ¿No estás contento de haber logrado eso? " Ese es un reencuadre conductual. Si un cliente dice: "Bueno, usted sabe, supongo, que no soy un marido perfecto", dirá entonces: "¡Gracias a Dios! , qué alivio. Han venido ya esta semana tres maridos perfectos y *son tan aburridos*". Lo que hace es invertir la presuposición subyacente en la comunicación que recibe.

Nosotros desarrollamos el reencuadre originalmente observando a Virginia Satir en el contexto de terapia familiar. También lo hemos aplicado en la toma de decisiones en trabajo empresarial. Esto se hizo ya hace unos años en un proceso denominado "brainstorming". (temporal de sesos).

Yo entiendo el "brainstorming" como una situación en que las personas suspenden sus habituales respuestas de juicio de valor. Esto se hace explícitamente frente a todas las demás personas involucradas. Sencillamente se les permite hacer asociación libre sin hacer juicios acerca del valor de las ideas que surgen. Cuando se conduce el brainstorming de una manera efectiva, el resultado típico es que las personas generan muchas más ideas de las que hacen en otras situaciones de trabajo en conjunto.

El modo como eso funciona es que se hace una distinción realmente fina entre los *resultados* –aquello para lo cual vamos a utilizar el material– y el proceso de generar ideas con otras personas. El reencuadre es el mismo principio, pero aplicado en forma más general.

Lo que he visto una y otra vez en trabajos en empresas, en arbitrajes, en terapia de familia, es que siempre hay un objetivo hacia lo cual todos los miembros del sistema quieren llegar. Comienzan discutiendo algunas características o dimensiones o ventajas de este estado futuro deseado. A medida que progresan, lo típico es que otros involucrados en esa negociación se comporten como si estuvieran obligados a indicar que hay ciertas limitaciones existentes en el presente en la organización, que hacen imposible hacer aquello.

Lo que está faltando es un cuantificador de tiempo. De hecho tienen razón. Hay limitantes en la organización o en la familia que, en concreto, imposibilitan llegar a esa conducta propuesta *ahora.* Si ustedes trabajan como consultores para una organización o para una familia, podrán enseñarles a las personas a distinguir entre las respuestas congruentes con la descripción del estado *futuro* y las respuestas que son características del estado *presente.* Una vez conseguido esto se evitan más o menos el noventa y cinco por ciento de la discusión estéril que ocurre en una sesión de planificación. Convencen a las personas en la organización, que es útil para ellos sentirse libre a restringir la discusión al estado futuro, el estado deseado, proposiciones que son enteramente distintas de las limitantes del estado actual. Este es un ejemplo de ordenamiento y clasificación de dimensiones de la experiencia, tratar con ellas en una forma útil y luego reincorporarlas de vuelta en el sistema.

También necesitan un monitor. Todos habrán tenido la siguiente experiencia. Están en una reunión organizativa o en un sistema de familia. Y no importa lo que sea lo que alguien hace, siempre hay alguien que responde. No importa cual sea la proposición, hay alguien que se comporta como si fuera su función en el sistema desafiar la formulación recién presentada. Es útil poder hacerlo, pero suele ser bastante disrruptor. ¿Qué técnicas tienen para utilizar lo que está ocurriendo en este momento? ¿Hay alguien aquí que tenga un modo efectivo de encarar efectivamente tal situación?

Mujer: Puede pedirle que escalen; pedirles que lo intensifiquen.

De modo que usarías la cosa guestáltica de exagerar. ¿Cuál es el resultado que obtienes generalmente?

Mujer: Ah, dejan de hacerlo.

Dejan de hacerlo. Es una bonita transferencia de la terapia. Está siguiendo una de las tres pautas características de los terapeutas de terapias breves. Es lo que se llama *prescribir el síntoma.* Por ejemplo, cuando llega donde Milton Erickson y le pide ayuda para bajar de peso, él, típicamente le sugiere que aumente exactamente cinco kilos en las próximas dos semanas. Eso podrá parecer una conducta irracional de su parte, sin embargo es bastante efectiva, porque va a ocurrir una de dos cosas. O la persona va a bajar de peso –una respuesta polar– que es el resultado que persigue o va a subir cinco kilos de peso. Lo interesante es que no aumentan cuatro o seis, sino que aumentan exactamente los cinco kilos. Ya que fueron capaces de lograr eso, la presuposición conductual es que tienen control sobre su peso. De cualquier forma, eso desestabiliza la situación. Jamás he escuchado que la gente se estabilice. Siempre ocurre algo, es el mismo tipo de maniobra que hace Salvador Minuchin cuando se hace de aliado con algún miembro de la familia para desestabilizarla. Este es un ejemplo hermoso de la transferencia de la técnica terapéutica al contexto organizacional.

Les voy a mostrar otra forma de utilización. Apenas se den cuenta que la conducta desafiante es disrruptiva pueden interrumpir el proceso diciendo algo así: "Mira, una de las cosas que he descubierto es que es útil designarles a las personas funciones específicas en el grupo. En mi experiencia de consultor y trabajo con organizaciones he visto que eso es un buen modo de organizar las reuniones. Un miembro del grupo le sigue el hilo a las ideas y así sucesivamente". Entonces pueden asignarle a esta persona la tarea de hacer de desafiador. Cuando un miembro del grupo adelanta una proposición o mediante una secuencia de sugerencias, su tarea será desafiar esa formulación. Le explican que mediante el desafío de la formulación va a obligar a las personas que están haciendo la propuesta a hacer distinciones cada vez más finas y llevar su proposición a una forma que será más efectiva y realista. Han prescrito el síntoma y también lo han institucionalizado. He tenido la experiencia de sencillamente prescribir el síntoma y en la reunión siguiente ocurre lo mismo y tengo que hacerlo otra vez. Un modo de asegurarse de que uno no tiene que realizar la intervención una y otra vez, es institucionalizándola, asignándole la función de desafiador a aquella persona.

Esencialmente lo que han hecho es apoderarse de la conducta. Ahora podrán controlar *cuándo* se harán los desafíos. Este es un ejemplo de utilización. No tratan de impedir la conducta problemática, la utilizan. La metáfora básica para la utilización es la situación donde jamás lucho *en contra* de la energía que me es ofrecida por alguna persona o por alguna parte de ella. La tomo y la uso. La utilización es la contrapartida sicológica de las artes marciales orientales como el Aikido o el Judo. Esta es una estrategia paralela a lo que serían las artes marciales sicológicas. Siempre acepten y utilicen la respuesta, no luchen ni desafíen la respuesta, desde luego que con una excepción. Si el problema de la persona implica el atropellar a las demás personas, entonces dénle duro, porque el problema involucra la conducta misma que están usando: vale decir, logran dominar y conseguir lo que quieren. Pero desde luego esa es una paradoja, porque si realmente estuvieran consiguiendo lo que quieren no estarían en su consulta.

Imaginemos que Jim, aquí presente, hace una propuesta, y Tony es la persona que he asignado que haga las veces de desafiador. Cuando Tony empieza a interrumpir digo: " ¡Excelente, buen trabajo, Tony! Ahora escucha. Yo creo que deberías estar alegre de que no le hemos dado aún bastante cuerda a Jim para ahorcarse. Así que déjalo que complete la proposición y obtenga respuestas de las demás personas. Y *entonces* te voy a dar una señal y te largas encima de él en ese momento. ¿De acuerdo?". De modo que le he dado el mensaje "Sí, pero aún no".

Mujer: Eso funciona si usted es el consultor que viene de afuera, pero ¿y qué ocurre si uno ya está dentro del sistema?

Si usted es un consultor interno o es miembro del sistema al mismo nivel, puede que haya personas que se resistirán si usted lo formula como una proposición *suya.* Tienen que encuadrarlo adecuadamente. Que no aparezca como una proposición que proviene de ustedes, es una proposición que usted les está ofreciendo que proviene de afuera y que cree que será útil para usted y los demás miembros del grupo. Lo pueden hacer metafóricamente. Usando citas, por ejemplo. Pueden decir: "El otro día lo pasé fantástico con un consultor de empresas en Chicago. Fui a la conferencia y el coordinador nos dijo lo siguiente". Enseguida les presentan toda la información que yo les presenté a ustedes. Si lo hacen congruentemente será una proposición aceptable. Siempre podrán sugerir una prueba experiencial para descubrir si vale la pena hacerlo. Pueden pedirles a las personas que lo intenten durante dos horas. Si funcionan van a seguir haciéndolo, si no funciona no han perdido mucho y de todas maneras no querrían que continuasen.

Me gustaría indicar, eso sí, que las discusiones donde se presenten posiciones antagónicas son la sangre vital de cualquier organización *si es* que se hacen en un contexto determinado. Ese contexto es que ustedes establecen un marco alrededor de todo el proceso de la discusión, de modo que las disputas, las discusiones de propuestas, son sencillamente modos diferentes de lograr el mismo resultado del cual están de acuerdo todos los miembros, el metarresultado.

Les voy a dar un ejemplo de contenido. George y Harry son copropietarios de una empresa. Cada uno es dueño de un cincuenta por ciento de las acciones. A mí se me ha llamado como consultor. Harry dice lo siguiente: "Tenemos que expandirnos. O uno crece o se muere y específicamente este año tenemos que abrir oficinas en Atlanta, Chattanooga y Miami". Y George, que está por acá, dice: "Tú sabes tan bien como yo, Harry. El año pasado cuando abrimos las oficinas de Chicago y Milwaukee, las abrimos en un hilo y aún no están estabilizadas al punto de que estén con el suficiente trabajo que me dé confianza para saber que podemos seguir adelante y expandirnos con estas nuevas sucursales. Ahora, ¿cuántas veces tenemos que repetir todo esto?".

De modo que hay una diferencia de contenido entre estas dos personas acerca del paso próximo a seguirse como entidad corporativa. Una estrategia que siempre resultó eficaz en este tipo de situación es reencuadrar estas dos respuestas de modo que ambas resulten ser modos alternativos de obtener el resultado que *ambos* concuerdan. De modo que primero tienen que encontrar un objetivo común, establecer un cuadro, un marco. En seguida uno los instruye en cómo disputar efectivamente las proposiciones de cada uno, porque ambas nuevas propuestas son un ejemplo de cómo conseguir el mismo resultado sobre el cual ambos están de acuerdo.

De modo que yo haría algo como esto: "Déjenme interrumpirlos por un momento. Quiero asegurarme de que los entiendo a ambos. Harry, tú quieres expandirte, porque quieres que la empresa crezca más y haya más entradas, ¿verdad? " Luego me dirijo a George y le digo: "Lo que yo entiendo es que objetas la expansión en este momento y el que te estés basando en el hecho de que las oficinas de Milwaukee y Chicago aún no son autosuficientes, es tu modo de asegurarte del nivel de calidad de los servicios que ofrecen como una empresa. Estás ofreciendo un producto de calidad y quieres mantener esa calidad, porque de otra forma el negocio no funcionaría". Y él dirá: "Desde luego, ¿por qué hace estas preguntas? " Entonces le digo: "Muy bien, yo creo que ahora entiendo. Ustedes dos están de acuerdo de lo que quieren hacer; expandirse a un ritmo congruente para poder

mantener la alta calidad de los servicios que ofrecen". Y ambos responderán: "Desde luego". Ahora han logrado el acuerdo que deseaban. Ya tienen el cuadro o marco. Entonces ustedes dicen: "Bien, ya que están de acuerdo sobre el resultado que todos queremos, encontremos cuál es el modo más efectivo y eficiente de obtener ese resultado. Ahora, tú George, haz una proposición detallada acerca de cómo vas a saber cuándo las oficinas de Chicago y Milwaukee estén estabilizadas a un nivel de calidad en su operación que te permitirá sentirte cómodo para poder dirigir los recursos hacia otro lugar y continuar la expansión. Harry, quiero que tú digas cuál es la evidencia específica que podrás usar cuando sepas que es adecuado abrir nuevas sucursales. ¿Qué es lo que vas a ver o escuchar que te va a permitir saber que ahora es el momento apropiado para abrir una oficina en Chattanooga y aún mantener la calidad de los servicios que van a ofrecer?".

Para establecer el marco o cuadro, lo primero que hago es usar un lenguaje generalizador. Luego me aseguro que esté anclado *"Ya que estamos todos de acuerdo* acerca del resultado...". Enseguida los desafío para que tomen las proposiciones sobre las cuales están discutiendo –ahora incluidas en el contexto del acuerdo– de vuelta al nivel de la experiencia sensorial. Exijo que cada uno dé evidencia específica para fundamentar que su proposición es más efectiva para lograr el resultado en que ambos están de acuerdo. Entonces ahora van a tener discusiones útiles y voy a monotorizar su lenguaje para asegurarme de que están siendo lo suficientemente específicos como para tomar una buena decisión. Siempre podrán descubrir qué serviría de evidencia de que una proposición es más efectiva que otra.

Les voy a dar una estrategia específica para hacer esto: Escuchan las quejas de A y las quejas de B, en seguida se preguntan a sí mismos: "¿De qué son *ejemplos ambos,* A y B? ¿Cuál es el resultado que estas dos personas van a compartir? ¿Cuál es la intención común que está detrás o bajo estas dos proposiciones particulares? " Una vez que hayan descubierto eso, entonces ustedes interrumpen de alguna forma y declaran lo obvio. Obtienen un acuerdo entre estas dos personas de modo que pueden estar en desacuerdo útilmente *dentro* del contexto de un acuerdo.

Esto tiene las mismas propiedades formales de lo que hice con Dick en el reencuadre de seis etapas. Encontramos un punto donde su mente consciente y su mente inconsciente podían llegar a un acuerdo acerca de un determinado resultado que le era útil a él como individuo.

Harry y George están de acuerdo ahora que sea lo que sea lo que terminen haciendo –cualquiera de las proposiciones, ambos o alguna alternativa de ellos– el resultado para el cual están trabajando, es beneficiar a la corporación como unidad. De modo que no presto atención a las conductas específicas y me voy en busca de un resultado que ambas partes de la empresa –o las dos partes de la persona– puedan estar en acuerdo. Ahora, habiendo logrado el cuadro de un acuerdo, variar la conducta para encontrar la que logre el resultado sobre los cuales ambos socios están de acuerdo, es trivial.

Si hay más de dos personas involucradas –que por lo general es el caso– pueden simplificar la situación, organizando la discusión. Sencillamente digan: "Miren, estoy muy confundido por el modo como estamos discutiendo las cosas. Permítanme organizarlo de la siguiente manera: quiero que ustedes presten atención. Su tarea es observar y escuchar exactamente lo que estas dos personas van a proponer y ayudarme en el proceso de descubrir qué tiene en común lo que quieren hacer". Los pueden organizar en pares y luego trabajar un par a la vez. Y a medida que hacen eso, al mismo tiempo les están enseñando a los observadores la pauta a seguir.

La gente tiene ideas extrañas acerca del cambio. El cambio es la única constante en mis treinta años de experiencia. Una de las cosas extrañas que han ocurrido, y esto es un buen ejemplo de anclaje natural, es que el cambio y el dolor están asociados. Esas ideas han sido ancladas juntas en la civilización occidental y es ridículo, no hay ninguna relación necesaria entre el dolor y el cambio, ¿verdad Linda, Tammy, Dick?

Hay un tipo de personas para las cuales tal vez van a tener que fabricar dolor para ayudarlos a cambiar y éstos son los terapeutas. La mayoría de los terapeutas creen intrínsecamente –a un nivel inconsciente y a un nivel consciente– que el cambio tiene que ser lento y doloroso. ¿Cuántos de ustedes en algún momento durante las demostraciones se habrán dicho: "Eso es demasiado fácil, es demasiado rápido". Si examinan las presuposiciones subyacentes que los hacen responder de esa manera, van a descubrir que están asociadas con dolor, tiempo, dinero y cosas, algunas de las cuales son consideraciones realmente válidas. Otras son sencillamente tonterías que se han asociado, como el dolor y el cambio. De modo que valdría la pena que examinaran sus propias estructuras de creencias, porque lo que creen es lo que va a resultar. Estará en su tono de voz, en su movimiento corporal o en la duda o en la falta de determinación a medida que se inclinan para trabajar con alguien.

Todas las técnicas y herramientas que les hemos ofrecido son, a nuestro juicio, bastante eficaces y elegantes. Son el mínimo que yo estimo necesitan para funcionar. No importa cuál hubiera sido la sicoteología en la que previamente fueron entrenados.

Si deciden que quieren fracasar con **este material, eso** también es posible. Hay dos modos de fracasar. **Pienso que debieran** estar conscientes de cuáles son, de modo que **puedan hacer una** opción acerca de cómo van a fracasar si es que deciden hacerlo.

Uno es ser extremadamente rígido. Siempre podrán seguir exactamente los pasos que vieron acá o nos escucharon, seguir sin ninguna experiencia sensorial, sin retroalimentación a partir de sus clientes. Eso les va a garantizar el fracaso. Ese es el modo en que la mayoría de la gente fracasa.

El otro modo como pueden fracasar es siendo realmente incongruentes. Si hay una parte de ustedes que realmente no cree que las fobias pueden ser trabajadas en tres minutos, pero de todas maneras deciden intentarlo, esa incongruencia se va a manifestar en su comunicación no verbal y va a arruinar todo el asunto.

Todas las sicoterapias que yo conozco tienen dentro de sí una enfermedad mental aguda. Cada una piensa que *su* teoría, *su* mapa *es* el territorio. No creen que uno puede inventar algo totalmente arbitrario e instalarlo en esa persona y hacerlo cambiar. No se dan cuenta que lo que ellos creen es también totalmente inventado y totalmente arbitrario. Efectivamente, su método suscita respuestas de las personas y a veces funciona para el problema sobre el cual están trabajando. Pero hay miles de otras maneras de hacerlo y miles de otras respuestas.

Por ejemplo, el AT tiene un proceso que se llama "reparentalización" en que hace una regresión a la persona y le da un nuevo par de padres y si se hace bien, funciona. La creencia del AT es que la persona está mal porque cuando eran niños no tuvieron cierto tipo de experiencia o vivencia, así que hay que irse atrás y darles esas experiencias para que sean diferentes. Esa es la teología del AT y el aceptar ese sistema de creencia constituye la enfermedad mental del AT. La gente del AT no se da cuenta de que uno puede obtener los mismos resultados de mil modos diferentes y algunos son mucho más rápidos que la reparentalización.

Cualquier sistema de creencias es tanto un conjunto de recursos para hacer una determinada cosa como un conjunto de limitaciones severas para hacer cualquier otra cosa. El único valor que tienen las creencias es que los hace congruentes. Esa parte es muy útil, hace que los demás crean en ustedes. Pero también establece un enorme conjunto de limitaciones. Y *mi* sistema de creencias es que van a encontrar esas limitaciones tanto en sí mismos como personas, así también como en su terapia. Sus clientes van a resultar ser una metáfora de su vida personal porque están cometiendo el trágico y último error. *La creencia de que*

sus percepciones son una descripción de lo que la realidad realmente es.

Hay un modo de salirse de eso. El modo de salirse es no creer en lo que están haciendo. De ese modo podrán hacer cosas que no calzan "consigo mismo", "con su mundo", etc. Acabo de decidir que quiero escribir un libro que se llame *Cuando descubran su verdadera identidad, entonces cómprense este libro y conviértanse en otra persona.*

Si sencillamente cambian su sistema de creencia, tendrán un conjunto nuevo de recursos y un conjunto nuevo de limitaciones. El tener la opción de ser capaz de operar a partir de diferentes modelos terapéuticos, es muy útil en comparación a ser capaz únicamente de operar a partir de un solo modelo. Si creen en cualquiera de ellos van a permanecer limitados del mismo modo como esos modelos son limitados.

Un modo de salirse de eso es adentrarse en los estados alterados de conciencia donde uno *construye* los modelos. Una vez que se den cuenta que el mundo en que viven ahora es totalmente inventado, entonces podrán inventar nuevos mundos.

Si vamos a hablar de estados alterados de conciencia, primero tenemos que hablar acerca de estados de conciencia. En este momento están conscientes, ¿verdad o falso?

Mujer: Creo que sí.

Muy bien. ¿Cómo saben que en este momento están conscientes? ¿Cuáles son los elementos de su experiencia que los conduce a creer de que están en un estado normal de conciencia que les permite saber que están aquí?

Mujer: Ah, puedo escuchar tu voz.

Puedes escuchar mi voz, de modo que tienes una experiencia auditiva externa. ¿Hay alguien en este momento que se esté hablando por dentro?

Mujer: Puede que yo tenga algunas voces internas.

¿De verdad, o sea, que mientras me escuchas hablar hay otra persona hablándote también? Eso es lo que quiero saber. Y voy a seguir hablando cosa que puedas verificarlo.

Mujer: Yo... sí.

¿Es un él, una ella o es un algo?

Mujer: Es una ella.

Muy bien, de modo que tienes una experiencia auditiva externa e interna. Toda la gente de AT tiene eso. Tienen un "padre crítico" que les dice: ¿"estaré haciendo bien esto? ". Desde luego que nadie más tiene a este "padre crítico" hasta que va al terapeuta transaccional. Eso es lo que les hace el AT. Muy bien, ¿qué otra cosa tienes? ¿Estás visualizando algo mientras te hablo?

Mujer: No, te estoy viendo desde afuera.

Muy bien, así que tienes alguna experiencia visual externa. ¿Tienes alguna experiencia kinestésica en este momento?

Mujer: No, hasta que lo mencionaste.

Muy bien, ¿qué fue?

Mujer: Humm... siento que tengo la mandíbula apretada.

Otro modo de abordar esto sería decir: "¿De qué te estás dando cuenta? ". Y me dirías acerca de tu estado de conciencia en ese momento. De modo que hemos especificado las experiencias auditivas, visuales y kinestésicas. ¿En ese momento no estabas oliendo nada o teniendo una sensación gustatoria, verdad?

Mujer: No.

Muy bien, no me pareció. *Mi* definición de alterar tu estado de conciencia es cambiarlo de *este* a cualquier *otra combinación posible de estas cosas.* Por ejemplo, si fueras a escuchar únicamente mi voz y no tu diálogo interno, eso constituiría un estado alterado de conciencia, porque habitualmente no lo haces. La mayor parte del tiempo te hablas a ti misma al mismo tiempo que los demás te están hablando. Si en lugar de ver externamente estuvieras formando imágenes claras, llenas de colores y nítidas de algo interno, eso también sería un estado alterado. Por ejemplo, si fueras a ver las letras y los números del alfabeto, una naranja, a ti misma sentada en el sofá con tu mano puesta en el oído, en una posición de acceso auditivo, el movimiento de tu cabeza...

Otra cosa es que tus kinestésicos son de tipo propioceptivos. Lo apretado en la mandíbula es muy distinto que sentir el sofá, la tibieza donde tu mano toca tu cara, la sensación de tu otra mano... contra tu muslo... los latidos del corazón... cómo sube y baja el pecho a medida que respiras profundamente. La entonación de mi voz... los cambios de tonalidad... la necesidad de focalizar tus ojos... y cambiar el foco de tus pupilas... repetir los parpadeos... la sensación de peso... Ahora, ¿puedes sentir cómo se altera tu estado de conciencia?

Eso para mí constituye un estado alterado de conciencia. El modo de hacerlo es primero averiguar qué es lo que hay ahí y luego hacer algo para que alguna *otra* cosa entre en conciencia. Una vez que estén dirigiendo un estado alterado de conciencia, pueden hacer maniobras que agreguen opciones alternativas.

Mujer: En ese momento me daba cuenta de lo que ocurría y lo podía haber cortado.

Pero no lo hiciste.

Mujer: Verdad, pero no sé si este argumento puede hacer que alguien entre en su estado mental alterado. Aún no estoy...

Bueno, para comenzar es un argumento estúpido, porque la única gente que se va a resistir son personas que *saben* que lo están haciendo. Y entonces puedo conseguir que alguien me resista directo hasta el trance, porque lo único que tengo que hacer es algo y van a hacer exactamente lo *opuesto.* Inmediatamente entrarán en un estado alterado. Un ejemplo de esto son las madres que les dicen a sus niños: "No te rías", con lo cual el niño naturalmente se ríe aún más intensamente. Inducen estados alterados en sus hijos, jugando en las polaridades. Y los chicos no tienen alternativas sobre eso hasta que tienen la variedad requerida.

Quién puede hacer que *alguien* haga cualquier *cosa,* es función de la variedad requerida. Si tienen más flexibilidad en su conducta que su hipnotista, entonces podrán entrar al trance o salirse de él dependiendo de lo que quieran hacer. Henry Hilgard inventó *una* inducción hipnótica y se la administró a diez mil personas, y desde luego descubrió que únicamente un determinado porcentaje caía en trance. Aquellos que caían en trance eran aquellos que o ya estaban preadaptados o eran lo suficientemente flexibles para adaptarse a aquella inducción hipnótica. El resto de las personas que no eran suficientemente flexibles para adaptarse a aquella inducción hipnótica en particular, no podía caer en trance.

El estar en un estado alterado no tiene nada de extraño. *Uno lo hace constantemente.* La pregunta es si acaso *usan* el estado alterado para producir cambios y si lo hacen *¿cómo* lo van a usar? El *inducirlo* no es difícil. Lo único que tienen que hacer es hablar de parámetros de experiencia de las cuales la persona no se está dando cuenta. La pregunta es "¿Cómo lo van a hacer y a quién? ". Si tienen una persona que es muy visual, van a hacer algo muy distinto que con alguien como esta mujer aquí que se habla mucho a sí misma y que le presta atención a la tensión que tiene en la mandíbula. Para ella, entrar en un estado de conciencia donde hace imágenes ricas y nítidas, va a ser un estado alterado, pero para una persona visual ese sería el estado normal.

Lo notable del estado alterado es que en ese estado va a tener más opciones y opciones diferentes de las que tiene en su estado consciente normal. Mucha gente piensa que caer en trance significa perder control. De ahí proviene la pregunta: "¿Puedes hacer que alguien caiga en trance? ". Están *haciéndolos* ir a un estado donde tienen *más* alternativas. Ahí hay una gran paradoja. En el estado alterado de conciencia uno no tiene su modelo habitual del mundo. De modo que súbitamente se ven ante un número *infinito* de posibilidades.

Ya que puedo representar los estados en términos de sistemas representacionales, puedo usar esto como una forma de cálculo para computar qué otras cosas tienen que ser posibles. Puedo *computar* los estados alterados que jamás han existido y llegar a ellos. Esto no me era posible cuando hacía terapia guestáltica u

otras formas de terapia. Cuando utilizaba otros modelos, no ofrecían estas alternativas.

Tengo un alumno ahora, que pienso es bastante aventajado. Una de las cosas que me gustan de él es que en lugar de "trabajar sobre sí mismo", se da tiempo para entrar en estados alterados con lo cual se da a sí mismo nuevas realidades. Pienso que la mayor parte del tiempo cuando los terapeutas "trabajan sobre sí mismos" lo más que consiguen es confundirse total y completamente. En una oportunidad una mujer me contrató para hacer un laboratorio. Tres semanas antes de la fecha, me llamó y me dijo que había cambiado de parecer. De modo que yo llamé a mi abogado y la demandé. Había tenido meses y meses y meses para preparar el laboratorio y hacer aquello que dijo que haría. En lugar de eso se pasó todo este tiempo "trabajando" si acaso estaba o no preparada para realizarlo. Su terapeuta me llamó para tratar de persuadirme de que abandonara la demanda. Me dijo: "Bueno, no es que no se haya dedicado a esto. Ha estado trabajando durante meses acerca de si está o no preparada para hacer este laboratorio".

A mí me parece que había una cosa obvia que podía haber hecho: me podía haber llamado meses antes y haberme dicho que no estaba segura. Pero en lugar de hacer eso, trató de trabajar una experiencia externa en forma *interna* y *consciente*. Como lo he dicho una y otra vez, pienso que eso es una paradoja. Cuando la gente viene a terapia, si tuvieran los recursos conscientes a su disposición, ya hubieran cambiado. El hecho que no los tienen es lo que los trae. Cuando ustedes como terapeutas, conscientemente tratan de cambiarse a sí mismos se están preparando para confundirse y lo más probable es que se van a meter en una serie de circuitos muy interesantes, pero no muy útiles.

Tengo un alumno que me vino a consultar como cliente. En esa época estaba en primer año de universidad. Me dijo: "Tengo un problema terrible. Conozco a una chica y las cosas andan muy bien. Enseguida ella duerme conmigo y todo anda muy bien. Entonces a la mañana siguiente apenas despierto, pienso "Bueno, o me caso con ella o la saco a patadas de la cama y jamás la vuelvo a ver"."

En ese momento me asombré de que alguien me pudiera decir eso. Nunca deja de asombrarme el modo como la gente puede limitar su mundo de experiencia. En su mundo había únicamente esas dos alternativas.

En esa oportunidad estaba trabajando con John y éste lo miró asombrado y le dijo: "¿alguna vez se te ha ocurrido decirle sencillamente 'buenos días'?" a lo que el alumno dijo: "¡Hummm! ". Yo pensé que fue una pésima maniobra terapéutica porque ahora qué iba a hacer. Va a decir "buenos días" y

luego qué. O darle una patada para que se salga de la cama o proponerle matrimonio. Desde luego que existen más posibilidades que eso, pero cuando entró en ese estado de confusión y dijo ¡Hummm! , me acerqué y le dije: "Cierra los ojos" y John dijo: "Y comienza a soñar un sueño donde aprendes cuantas otras posibilidades hay y tus ojos no se van a poder abrir hasta que hayas descubierto todas las posibilidades". Estuvo ahí sentado seis horas y media. Nos fuimos a la otra sala. Durante seis horas y media estuvo ahí generando posibilidades. No podía irse porque no se le abrían los ojos. Trató de pararse y caminar, pero no podía encontrar la puerta. Todas las posibilidades que pensó en esas seis horas y media habían estado a su disposición todo el tiempo, pero jamás había hecho nada para accesar su propia creatividad.

El reencuadre es un modo de conseguir que las personas digan: "Oye, ¿de qué otra manera puedo hacer esto mismo? " La crítica *última* del ser humano que reza así: "Detente y piensa acerca de conducta y piensa sobre ella de la siguiente forma: *¡haz algo nuevo, lo que estás haciendo ahora no funciona!* . Cuéntate una historia y enseguida surge con otras tres formas de contarte la historia y súbitamente descubrirás que tu conducta ha cambiado".

Una cosa increíble de las personas es que cuando descubren algo que no funciona, entonces lo hacen más intensamente. Por ejemplo, vayan a un patio de una escuela y observen jugar a los muchachos. Uno se adelanta y empuja al otro y éste hincha el pecho. La vez siguiente el muchacho que lo empuja incluso puede hacerlo mejor porque tiene una mejor base para apoyar su mano.

Otra cosa que no ha sido comprendida plenamente es lo que se hace posible si uno, en lugar de encarar un problema directamente, lo encara indirectamente. Creo que fue Milton Erickson quien realizó una de las curas más cortas que jamás he escuchado. Lo que yo he escuchado es que estaba en el hospital para veteranos en Palo Alto en 1957 y los siquiatras hacían cola con pacientes esperando afuera en el corredor. Entraban uno a la vez y Milton hacía un poco de su magia y enseguida salían al corredor y comentaban acerca de cómo Milton en realidad no hacía tales cosas sino que en realidad era un charlatán.

Había un joven sicólogo tan cuadrado como no había otro que trajo a este adolescente de 17 años que había estado acuchillando gente y haciendo todo tipo de cosas dañinas. El muchacho había estado esperando durante horas y a medida que la gente salía de la sala donde estaba Milton en sus trances sonambulísticos decía: "Ahhh... ¿qué me van a hacer a mí? ". No sabía si iba a recibir un shock eléctrico o qué. Lo hicieron pasar y ahí estaba este hombre apoyado en dos bastones, parado detrás de la mesa y

otros observadores en la sala. Llegaron hasta frente de la mesa y Milton dijo: "¿Por qué trajo a este niño para acá? " y el sicólogo explicó la situación. Relató el caso clínico de la mejor forma posible. Milton miró al sicólogo y le dijo: "Siéntate" y enseguida miró al muchacho y le dijo: "¿Cuán sorprendido vas a estar cuando la próxima semana toda tu conducta cambie completamente? ". El muchacho lo miró y dijo: "Estaré muy sorprendido", a lo cual Milton dijo: "Andate y llévate a esta gente".

El sicólogo asumió que Milton había decidido no trabajar con el muchacho. Como la mayoría de los sicólogos, no entendió nada. A la semana siguiente la conducta del muchacho cambió radicalmente en todo sentido. El sicólogo decía que jamás iba a poder entender qué es lo que había hecho Milton. A mi modo de entender, Milton hizo sólo *una* cosa. Le dio al muchacho la oportunidad de accesar sus propios recursos internos. Le dijo: "Vas a cambiar y tu mente consciente no va a tener nada que ver con ello". Jamás subestimen la utilidad de decirle sólo eso a las personas: "Yo sé que tienen gran cantidad de recursos a disposición que su mente consciente ni siquiera sospecha. Tienen la capacidad de sorprenderse, cada uno de ustedes". Si actúan realmente congruentes como si las personas tuvieran los recursos y van a poder cambiar, están induciendo impulsos en el inconsciente.

Una de las cosas que más me llamó la atención en Milton cuando lo vi por primera vez, fue el respeto increíble que tiene por los procesos inconscientes de las personas. Constantemente está tratando de obtener demostraciones entre la actividad consciente e inconsciente.

En lingüística hay un fenómeno denominado "el fenómeno de la punta de la lengua". ¿Saben de qué se trata? Es cuando uno sabe una palabra e incluso *sabe* que la sabe, pero no la puede decir. La mente consciente incluso sabe que su mente inconsciente sabe cuál es la palabra. Eso lo digo para recordar a las personas que su mente consciente es incluso *menos* que la parte visible de un témpano.

Una vez hipnoticé a un profesor de lingüística y dirigí su mente consciente a un recuerdo. Le pregunté si su mente inconsciente sabía cuál era "el fenómeno de la punta de la lengua" ya que lo había demostrado en muchas de sus clases. Su mente inconsciente me respondió: "Sí, sé de qué se trata". Le dije: "¿Por qué si sabes una palabra no se la presentas a tu mente consciente? ". Y me respondió: "Su mente consciente es demasiado prepotente".

En nuestro último laboratorio estábamos haciendo cosas con estrategias y programamos a una mujer para que olvidara su nombre. Había un hombre ahí que dijo: "*No hay ninguna* forma

como yo podría olvidar mi nombre" a lo cual le dije: "¿Cómo te llamas? " y respondió: "No sé". Le dije entonces: "Felicita a tu mente inconsciente a pesar de que no la tienes".

A mí me resulta increíble que la hipnosis haya sido ignorada tan sistemáticamente. Pienso que ha sido ignorada fundamentalmente porque las mentes conscientes que la practican no confían en ella. Pero todas las formas de terapia que he estudiado tienen experiencias de trance. La guestalt está fundamentada en la alucinación positiva. El AT se basa en la disociación. *Todas* tienen estupendas inducciones verbales.

En el último laboratorio hubo un fulano que gran parte del día estaba escéptico. En una oportunidad que pasé a su lado durante un ejercicio, le estaba diciendo a su pareja: "¿Te puedes *permitir* a ti mismo hacer esta imagen? ". Esa es una orden *hipnótica*. ¡Y antes me había preguntado si acaso yo creía en la hipnosis! . Lo que sí creo es que es una palabra desafortunada. Es un nombre al cual se le asignan muchas experiencias distintas, muchos estados diferentes.

Antes de inventar el reencuadre, hacíamos muchas inducciones hipnóticas. Luego descubrimos que podíamos hacer el reencuadre sin tener que inducir un trance y así es como nos metimos en la Programación Neurolingüística. Nos dijimos: "Bueno, si eso es cierto, entonces deberíamos ser capaces de reencuadrar a la persona hacia un fenómeno de trance profundo el cual conocemos". Así que tomamos un grupo de veinte personas y en una tarde programamos a todos a hacer cada fenómeno de trance profundo que recordábamos haber leído por ahí. Descubrimos que podíamos obtener cualquier "fenómeno de trance profundo" sin ninguna inducción ritualizada de trance. Obtuvimos amnesia, alucinación positiva, sordera, ceguera de colores, de todo. Una mujer alucinó negativamente durante toda la noche a Leslie. Leslie se acercaba a ella, le tomaba la mano y su mano se iba para arriba y no tenía la más remota idea de por qué. Era como esas caricaturas donde aparecen ánimas y cosas por el estilo. Esa fue una de las mejores alucinaciones negativas que hemos obtenido con hipnosis.

Por ejemplo en la técnica de la fobia, ustedes se ven a sí mismos ahí parados, enseguida salen flotando de sus cuerpos y van a sí mismos observándose a ustedes mismos, pero más jóvenes. Ese es un fenómeno de trance profundo; requiere alucinación positiva y el separarse del cuerpo. Eso es bastante asombroso, sin embargo, lo único que hicieron fue darle instrucciones explícitas y de cien personas, noventa y cinco de ellas podrán hacerlo con rapidez y facilidad, siempre que ustedes no actúen como si fuera algo muy difícil. Siempre actúen como si van camino hacia algo que viene más adelante, mucho más difícil

y así ellos seguirán y harán todos sus fenómenos de trance profundo y alterarán su estado de conciencia.

La programación neurolingüística está en un nivel lógico superior a cualquier otra cosa que haya sido hecha previamente en hipnosis *únicamente* en el sentido que permite hacer las cosas formal y metódicamente. PNL les permite determinar exactamente cuáles son las alteraciones en la experiencia subjetiva necesarias para lograr un determinado resultado. Gran parte de la hipnosis es más bien un proceso azaroso: le doy a alguien una sugestión, esa persona tiene que surgir con un modo de llevarla a cabo. Como programador neurolingüístico aún si uso la hipnosis, le describiría exactamente lo que quiero que haga para llevar a cabo la sugerencia. Esa es la única diferencia importante entre lo que estamos haciendo aquí y lo que la gente ha estado haciendo durante siglos con hipnosis. Sin embargo, es una diferencia muy importante porque permite predecir los resultados con precisión y evitar los efectos laterales.

Con el reencuadre, las estrategias y el anclaje —todas las herramientas de la programación neurolingüística— uno puede lograr cualquier respuesta que se puede obtener mediante la hipnosis. Pero entonces ese es sólo un modo de hacerlo. El hacerlo a través de la hipnosis oficial, también es interesante y la combinación de la PNL con la hipnosis lo es aún más.

Por ejemplo, está la técnica del "brazo soñador" que funciona estupendamente con niños y también con adultos. Primero una pregunta: "¿Sabías que tienes un brazo soñador? ". Una vez que han captado su atención preguntan: "¿Cuál es tu programa favorito en la televisión? ". A medida que accesen visualmente, fíjense hacia qué lado se dirigen sus ojos. A medida que hagan eso le levantan el brazo del *mismo* lado y dicen: "Voy a levantar tu brazo y tu brazo va a bajar únicamente *tan rápido* como mires ese programa entero y puedes empezar *ahora*". Así, el chico mira su programa favorito. Incluso puede detener su brazo durante un momento y decir "Una pausa comercial" e insertar mensajes.

Les diré a los extremos que se puede llevar esto. Tuve una vez un cliente que tenía una alucinación muy severa que estaba *siempre* con él. Nunca pude discernir bien qué era. Tenía una palabra para denominarla que era una palabra que jamás había escuchado. Era una figura geométrica viva y que lo seguía a todas partes. Era una especie de demonio personal, propio, pero él no lo llamaba demonio. Podía indicar dónde estaba en la sala y se comunicaba con él. Cuando le hacía preguntas se volvía hacia él y le preguntaba: "¿Qué piensas tú? ". Antes de llegar a mí un terapeuta lo había convencido que éste era parte de él. Si lo era o no, no lo sé, pero él estaba convencido que era una parte suya que había alienado. Yo me acerqué a él y le dije: "Voy a levantarte el brazo y quiero que lo vayas bajando *únicamente* en la medida que empieces a integrar esto". Entonces rápidamente le empujé el brazo hacia abajo y eso fue todo, ocurrió la integración —whammo, slappo— porque había amarrado ambos con palabras.

En una oportunidad le pregunté a un terapeuta de AT ¿qué parte de él era la que tenía total control sobre su conducta consciente? Porque no parecía que las personas tuvieran una alternativa entre su "padre" y su "niño". De modo que él nombró una parte; el AT tiene nombres para todo. Le dije: "¿Te meterías adentro y le pedirías a esta parte que desconecte tu mente consciente por un momento? " y él respondió: "Ahh, bien..." y dije: "Métete y pregúntale y veamos qué pasa". Así que se metió e hizo la pregunta... Su cabeza se inclinó hacia un lado y se desconectó. Es increíble cuán poderoso es el uso del lenguaje. Yo no creo que la gente entienda en absoluto el impacto del lenguaje verbal y no verbal.

Muchas veces, al comienzo de una sesión de terapia, les digo a las personas: "Si algo empieza a ocurrirle a su mente consciente demasiado doloroso, quiero que le digan a su mente inconsciente que tiene el *derecho* y el *deber* de retener de su mente consciente cualquier cosa desagradable. Sus recursos inconscientes pueden hacer eso y deberían hacerlo, protegerlos de pensar sobre cosas innecesarias y hacer que su experiencia consciente sea más agradable. Si empieza a surgir una cosa desagradable en su experiencia consciente, su mente consciente puede permitir que lentamente sus ojos se vayan cerrando, una de sus manos se levante y su mente consciente podrá irse a un recuerdo agradable, permitiéndome a mí conversar privadamente con su mente inconsciente. Porque no sé cuál es la peor cosa que le haya ocurrido antes...".

Lo que estoy diciendo es que cuando ocurra "X", respondan de *esta* manera y luego yo soy el que suministra X. No estoy diciendo: "Piensen acerca de la peor cosa que les haya ocurrido", estoy diciendo: "No sé cuál o no se qué...". Esta es la misma pauta que aparece en "Changing Families", lo que se denomina "preguntas incluidas". Virginia jamás dirá: "¿Qué es lo que quiere? ". Dirá algo así: "Puchas, me pregunto a mí misma por qué una familia viaje siete mil kilómetros para consultarme a mí, y no sé, tengo curiosidad". Cuando digo: "No sé cuál es la experiencia más *dolorosa* y *trágica* de su vida", estará ahí, en la conciencia.

La gente *no* procesa el lenguaje conscientemente. Procesan el lenguaje a nivel inconsciente. Pueden concientizar únicamente una parte muy pequeña de él. Gran parte de lo que se llama hipnosis es utilizar el lenguaje de maneras muy específicas.

Una cosa es **alterar el** estado de conciencia de una persona y darle nuevos programas, nuevos conocimientos, nuevas alternativas. El lograr que *sepan* que han estado en un estado alterado es algo enteramente diferente. Personas diferentes, tendrán estrategias diferentes, mediante las cuales se convencen a sí mismas de diversas cosas. Lo que constituye el sistema de creencia de alguna gente acerca de la hipnosis es algo muy diferente a ser capaz de usar la hipnosis como herramienta. Es mucho más fácil utilizar el trance como herramienta terapéutica con gente que *no sabe* que han estado en trance, porque pueden comunicarse en forma mucho más elocuente con sus procesos inconscientes. Mientras puedan establecer circuitos inconscientes de retroalimentación con esa persona, van a poder alterar su estado de conciencia y estarán más propensos a tener amnesia.

Mi caso favorito fue el de este fulano llamado Hal. Concurrió a un seminario que había organizado una alumna mía que en el último instante decidió que era un ser humano inadecuado y se fue a vivir a otro estado. Llegada la fecha, todo el mundo apareció en el seminario y alguien me llamó y dijo: "Están todas esas personas ahí, ¿qué debo hacer? ". Estaba bastante cerca, así que fui allá y les dije: "Bueno, voy a pasar la tarde con ustedes. No quiero enseñar un seminario, pero me gustaría saber qué es lo que esperaban obtener". Hal dijo: "Yo he ido donde *todos* los hipnotistas que he descubierto. He ido a *todos* los seminarios sobre hipnosis y me he ofrecido como voluntario *todas* las veces y no he podido caer en trance".

Pensé que eso serviría como dedicatoria a alguien que había fracasado una y otra vez. De modo que pensé: "Bueno, esto sí que es interesante. Tal vez este fulano es un "imposible" de verdad. Tal vez hay algo interesante aquí". Así que decidí que lo intentaría. Hice una inducción hipnótica y el tipo cayó derecho al suelo. Se metió en un trance profundo y demostró todos los fenómenos hipnóticos más difíciles. Luego lo desperté y le pregunté: "¿Caíste en trance? " y él dijo: "No". Pregunté: "¿Qué fue lo que ocurrió? " y él dijo: "Bueno, estabas hablándome y yo estaba sentado ahí y te escuchaba hablar y cerré los ojos y abrí los ojos". "¿Hiciste X? " y nombré uno de los fenómenos del trance que recién había demostrado. Respondió "No", así que pensé: "Ah, bueno, es únicamente función de su amnesia".

Lo hipnoticé otra vez y le di mandatos hipnóticos implícitos para que recordara que había hecho las cosas que hacía. Aún no tenía absolutamente ningún recuerdo. La gente en la sala desde luego se estaban volviendo locos porque lo habían visto hacer todas estas cosas. Ensayé cosas como éstas: "Cuéntenle a Hal lo que vieron" y todos le contaron a lo que él respondió: "Eso no

va a funcionar conmigo. Yo no hice eso. Lo sabría si lo hubiera hecho". Lo interesante de Hal es que había más de uno de él y no estaban conectados entre sí. No había ningún modo de comunicarlos el uno con el otro. Pensé, bueno voy a tener que revolver un poco las cosas. Dije: "Mientras tú estás en estado consciente me gustaría pedirle a tu mente inconsciente que te demuestre que puede hacer cosas levantando tu mano, de modo que únicamente tu brazo derecho esté en trance". Su brazo empezó a levantarse involuntariamente. Pensé: "Ahora esto sí que tiene que convencer a este tipo", porque únicamente su brazo estaba en trance. Y me miró directo a los ojos y me dijo: "Bueno, mi brazo está en trance, pero el resto no puede meterse".

Incidentalmente yo tengo una regla que dice que tengo que tener éxito. De modo que lo grabé con una máquina de video y le mostré la grabación. ¡No veía! . Cada vez que encendíamos el aparato caía en trance y ahí se quedaba. No podía mirar la grabación. Le dije que si no hubiera estado en trance habría podido observar la grabación de video. Así que estuvo sentado ahí con la máquina de video y cada vez que la encendía caía en trance. La apagábamos y volvía en sí. El la prendía otra vez y otra vez se iba. Y estuvo ahí toda la tarde tratando de observarse a sí mismo caer en trance y no podía hacerlo. Hasta que finalmente se convenció que había estado en trance, pero no lo podía entender.

Esto me enseñó algo importante. Dejé de preocuparme acerca de si sabían o no que habían estado en trance y empecé a fijarme únicamente en los resultados que podía obtener, utilizándolo como un fenómeno de cambio. Los hipnotistas se hacen a sí mismos algo terrible. Los hipnotistas están siempre preocupados de convencer a la gente de que han estado en trance y en realidad no es en absoluto importante. No es esencial para el cambio y en realidad, no es esencial para nada. Sea que sepan o no que han estado en trance, se van a dar cuenta de que hay cambios.

Lo mismo ocurre con el anclaje y el reencuadre. Mientras usen su experiencia sensorial para constatar su trabajo, es irrelevante si acaso sus clientes creen o no que han cambiado. Eso lo descubrirán en la experiencia, si es que se dan la molestia de constatarlo.

La información y las pautas que les hemos estado presentando son pautas formales de comunicación libres de contenido. *Pueden ser utilizadas en cualquier contexto de comunicación y conducta humana.*

Aún no hemos agotado todas las posibilidades de cómo vamos a utilizar este material y esto lo decimos muy en serio. Lo que estamos haciendo ahora no es más que una investigación de cómo usar esta información. No hemos podido agotar la variedad de

modos como se pueden juntar estas cosas y utilizarlas y tampoco hemos encontrado limitaciones sobre las formas como se puede usar esta información. En el transcurso de este seminario hemos señalado y demostrado varios modos como pueden utilizarse. Es la estructura de la experiencia. Cuando se usan sistemáticamente constituye una estrategia completa para obtener cualquier ganancia conductual.

Lentamente nos estamos apartando de la enseñanza y de las terapias porque hay una presuposición común al campo de la sicología clínica, con la cual nosotros estamos en desacuerdo: que el cambio es un fenómeno remedial. Se descubre que algo anda mal y se arregla. Si le hacen la siguiente pregunta a cien personas: "¿Qué es lo que le gustaría a usted para sí mismo? ", noventa y nueve de ellas van a responder: "Me gustaría *dejar* de hacer X".

Hay un modo completamente distinto de enfocar el cambio, que nosotros denominamos el enfoque generativo o de *enriquecimiento.* En lugar de buscar qué anda mal y arreglarlo, es posible pensar sencillamente acerca del modo como podría enriquecerse su vida, "¿Qué me gustaría ser o qué sería interesante poder hacer? ". "¿Qué nuevas capacidades o talentos podría inventarme para mí mismo? ". "¿Cómo puedo hacer que mi vida sea realmente divertida e interesante? ".

Cuando recién comenzaba a hacer terapia, vino un hombre y me dijo: "Quiero poder relacionarme mejor con las personas". Le dije: "¿Ah, así que tiene problemas en relacionarse con las personas? " y él respondió: "No, me entiendo regio con las personas. Disfruto mucho de las relaciones. Me gustaría hacerlo aún mejor". Y busqué dentro de mi bolsa de terapias qué podía hacer por él, en qué podía servirle y no había nada ahí.

Rara vez llega gente que dice algo así: "Bueno, tengo confianza en mí mismo, pero usted sabe, si tuviera el doble de confianza y seguridad en mí mismo, las cosas serían realmente fantásticas". Más bien lo que hacen es que llegan y dicen: "Jamás tengo confianza en mí mismo" y les digo: "¿Están seguros de eso? " a lo cual responden: "Absolutamente".

Ahora bien, la idea del cambio generativo es una idea muy difícil de vender a los sicólogos. La gente del mundo empresarial está mucho más interesada y con más disposición para aprender y pagar. Muchas veces hacemos grupos donde más o menos la mitad de la gente son gente del mundo empresarial y la mitad son terapeutas y digo: "Ahora, lo que quiero que hagan es que se metan para adentro y piensen en tres situaciones realmente distintas". La gente de los negocios se meten para adentro y venden un automóvil, ganan un juicio o se encuentran con alguien que realmente les gusta. Los terapeutas se meten para

adentro y son golpeados como cuando niños, se divorcian o tienen el peor fracaso y humillación de su vida.

Actualmente estamos investigando lo que denominamos la personalidad generativa. Estamos buscando gente que son geniales en algunos campos, descubriendo la secuencia de programación inconsciente que utilizan e instalar esas secuencias en otras personas para descubrir si el tener el programa inconsciente les permite ser capaces de realizar la tarea. Eso del "cloning" que hicimos para la agencia de publicidad es un ejemplo de eso llevado a cabo a nivel empresarial.

Cuando hacemos eso, cosas que aparecían como problemáticas y que hubieran sido carne de terapia sencillamente desaparecen. Se evita todo el fenómeno de trabajar con problemas, porque cuando se cambia la estructura, todo cambia. Y los problemas son únicamente función de la estructura.

Hombre: ¿Eso puede acarrear nuevos problemas?

Sí, pero son problemas interesantes y evolutivos. Todo presenta problemas, pero los problemas nuevos son mucho más interesantes: "¿Quieres evolucionarte a ti mismo para llegar a ser algún día? " es un modo muy distinto de enfocar el problema del cambio que: "¿Dónde está lo malo? " o "¿Cómo es que eres inadecuado? ".

Recuerdo una oportunidad en que estuve en un grupo con un terapeuta guestáltico y dijo: "¿Quién quiere trabajar hoy? ". Nadie levantó la mano. Luego dijo: "¿No hay nadie aquí que tenga un problema realmente urgente? ". La gente se miró, movieron la cabeza y dijeron que no. Miró a las personas y dijo: "¿Qué les pasa? Si no hay sufrimiento aquí, no están en contacto con lo que está transcurriendo". Realmente estuve asombrado. Súbitamente toda esta gente se metió en situación de dolor y todos al unísono dijeron: "Tienes razón, si no hay dolor no somos de verdad". ¡Boom! , todos entraron en el dolor para que él pudiera tener algo con qué hacer terapia.

Ese modelo no produce seres humanos realmente generativos. Queremos hacer estructuras que conducen a crear experiencias que van a resultar en gente interesante. La gente sale de terapia haciendo muchas cosas, pero pocas veces son cosas interesantes. No creo que eso sea culpa de nadie, creo que es el resultado de todo el sistema y de la presuposición que subyace al sistema de sicoterapia y de orientación. La mayoría de la gente es totalmente inconsciente acerca de cuáles son esas presuposiciones.

A medida que observaba y escuchaba cómo ensayaban el reencuadre vi que muchos de ustedes caían en las antiguas pautas que estoy seguro son características de su conducta habitual en terapia, en lugar de ensayar algo nuevo. Y eso me hizo recordar la

siguiente historia: hace alrededor de quince años, cuando el zoológico de Denver estaba siendo remodelado, hubo ahí un oso polar que llegó antes que estuviera listo el ambiente natural que se le estaba construyendo. Incidentalmente los osos polares son unos de mis animales favoritos. Son muy juguetones, grandes y hacen muchas cosas. La jaula en que se colocó temporalmente era apenas lo suficientemente grande para que el oso pudiera dar tres pasos bamboleantes en una dirección, darse vuelta y dar tres pasos en la otra dirección, para allá y para acá. Estuvo muchos meses en esa jaula, con esos barrotes que restringían su conducta. Eventualmente se construyó alrededor de su jaula un ambiente natural donde el oso estaría a sus anchas. Cuando finalmente se completó se retiró la jaula en torno al oso, adivinen qué ocurrió...

Y adivinen cuántos de esos alumnos en la universidad aún están recorriendo el laberinto, todavía están tratando de encontrar el billete de cinco dólares. Se meten en las noches, se dan vueltas en el laberinto y ven si es que esta vez pudiera estar.

Durante tres días los hemos estado inundando con información, saturando sus recursos conscientes. Y me gustaría ofrecerles un par de aliados a este proceso que son personas que hemos descubierto son muy beneficiosas. ¿Han leído a Carlos Castañeda? Es una brillante personalidad múltiple, muy especial, con un amigo indio. Hay una sección en el libro 2 ó 3 donde don Juan le da ciertos consejos a Carlos. Nosotros no les daríamos este consejo a ustedes, pero lo vamos a repetir igual, por lo que valga.

Verán; lo que Juan quiso hacer con Carlos –que desde luego nosotros no queremos hacer con ustedes– fue encontrar algún modo de motivarlo para que fuera congruente y expresivo en su conducta siempre, tan creativo como fuera posible. Quería movilizar sus recursos de modo que cada acto que realizara Carlos fuera una representación plena de *todo* el potencial a su disposición, todo el poder personal que tenía a su disposición en un determinado momento en el tiempo.

Específicamente lo que Juan le dijo a Carlos fue: "Si alguna vez te encuentras titubeando o si en un momento dado te encuentras dejando cosas para mañana, sobre todo el ensayar una nueva conducta que podrías poner en práctica hoy o hacer algo que antes no habías hecho, entonces lo único que deberás hacer es mirar sobre tu hombro izquierdo y ahí habrá una sombra furtiva. Esa sombra representa tu muerte y en cualquier momento puede adelantarse, en cualquier momento puede poner su mano sobre tu hombro y llevarte consigo. De modo que el acto en este momento comprometido puede ser tu último acto y por lo tanto es plenamente representativo de ti como el último acto tuyo en este planeta".

Una de las maneras de usar esto constructivamente es entendiendo que el vacilar es indulgente.

Cuando se titubea están actuando como si fueran inmortales. Y sepan ustedes señoras y señores que no lo son.

Ni siquiera saben el lugar ni la hora de su muerte.

De modo que una de las cosas que pueden hacer... para recordarse a sí mismos que no preocuparse de vacilar, es actuar no profesionalmente... es mirar súbitamente por sobre su hombro izquierdo y recordar que la muerte está ahí y hacer que la muerte sea su consejero. Ella siempre podrá decirles algo representativo acerca de su potencial pleno como persona. Menos que esto no pueden hacer.

Ahora bien, eso es un poco pesado. Por eso es que no se lo decimos a ustedes. Nos fijamos que Juan se lo dijo a Carlos. Les ofrecemos una alternativa.

Si en algún momento se descubren a sí mismos vacilando o siendo incongruentes o dejando para mañana algo que pueden ensayar ahora o sencillamente necesitan de nuevas alternativas o están aburridos, miren sobre su hombro derecho y ahí habrá un maniático sentado sobre una repisa que los estará insultando.

Y apenas concluyamos con los insultos pueden formularnos cualquier pregunta.

Y esa es únicamente *una* de las formas como su inconsciente puede presentarles todo el material que han aprendido y se han representado en el curso de estos tres días.

Ah, y hay otra cosa que me gustaría decir al concluir este seminario y eso es...

¡Adiós! .

NOTA DEL EDITOR

Es común que las personas que por primera vez toman contacto con la Programación Neuro-Lingüística y comienzan a conocer estas técnicas, sean cautelosas con los usos y abusos de esta tecnología. Estamos conscientes de lo poderosa que puede ser la información contenida aquí y les recomendamos sinceramente que al aprender y aplicar estas técnicas lo hagan como practicantes de PNL. Por lo tanto, al asistir a seminarios y cursos, les recomendamos aquellos que estén diseñados o auspiciados por Richard Bandler o John Grinder. Para cerciorarse de esto pueden escribir directamente a:

Richard Bandler
The First Institute
2215-R Market St. Ste. 143
San Francisco, CA 94114
U.S.A.

o a:

John Grinder
Quantum Leap Inc.
P.O. Box 67359
Scotts Valley, CA 95067-7359
U.S.A.